

Teodor Shanin

**Naturaleza y lógica
de la economía campesina**



Cuadernos ANAGRAMA

Teodor Shanin

Naturaleza y lógica
de la economía
campesina

Zajdel



EDITORIAL ANAGRAMA

Título de la edición original:

The Nature and Logic of the Peasant Economy

© The Journal of Peasant Studies, vol. 1, n.º 1 y 2

London, octubre 1973 y enero 1974

Traducción:

Horacio González Trejo

Revisión:

Jesús Contreras

Maqueta de la colección:

Argente y Mumbrú

© EDITORIAL ANAGRAMA

Calle de la Cruz, 44

Barcelona-17

ISBN 84-339-0729-8

Depósito Legal: B. 35686 - 1976

Printed in Spain

GRÁFICAS DIAMANTE, Zamora, 83 - Barcelona - 5

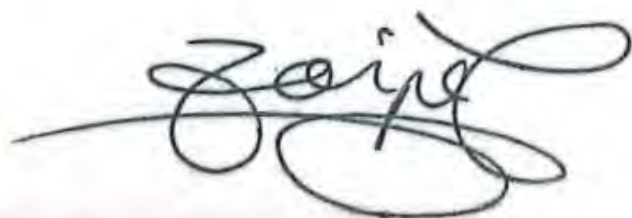
NOTA PREVIA

Un artículo con el mismo título fue presentado y discutido por primera vez en el Seminario sobre el campesinado organizado por el Centre for International Area Studies, de Londres, para ser utilizado como «artículo de fondo» del debate sobre Economías Campesinas en el Congreso de Sociología Rural del Tercer Mundo, Baton Rouge, 1972. Esto explica tanto su énfasis (o propensión) taxonómico y descriptivo como el carácter amplio de las referencias incluidas. Se publica simultáneamente una versión considerablemente abreviada en *Sociologia Ruralis*, 1973, vol. XIII, n.º 2.

INTRODUCCION

La discusión sobre la estructura social de la economía campesina relaciona tres conceptos de alcance excepcional. *La economía* representa la interacción humana en la producción, en la distribución y en el consumo de bienes materiales y servicios y, asimismo, una amplia variedad de cuestiones asociadas de dominación, tecnología, diferenciación social y políticas gubernamentales. El tratamiento de *la estructura social* amplía aún más el espectro, sacando a luz los aspectos relacionales y relativos de la interacción humana; es decir, en nuestro caso, relacionando la economía con un sistema social global y adjudicándole una dimensión histórica general. El enfoque sobre *el campesinado* domina, de algún modo, la irresistible riqueza del tema, pero las características e incluso la definición de «el más antiguo y universal modo de producción conocido en la historia» [Galeski, 1972] son evidentes y proveen perspectivas conceptuales adicionales.

Tropezamos con nuestras propias palabras y somos dominados por algunas de ellas. El primer paso con-

A stylized, handwritten signature in black ink, possibly reading 'Zeig' or similar, with a large loop at the bottom.

siste, en consecuencia, en establecer qué queremos significar cuando decimos «campesinado». Semejante empresa no puede ser cumplida satisfactoriamente en un párrafo introductorio; el lector deberá recurrir a un ensayo publicado por este mismo autor [Shanin, 1971] y a la contribución que sobre el tema hace Sidney Mintz en «The Journal of Peasant Studies», volumen 1, número 1, de octubre de 1973 *. En estilo telegráfico delimitaremos el campesinado como una entidad social con cuatro facetas esenciales e interrelacionadas; la explotación agrícola familiar como unidad básica multifuncional de organización social, la labranza de la tierra y la cría de ganado como el principal medio de vida, una cultura tradicional específica íntimamente ligada a la forma de vida de pequeñas comunidades rurales y la subordinación a la dirección de poderosos agentes externos. Un tipo tan general representa un número de grupos analíticamente marginales que comparten con el «núcleo esencial» del campesinado la mayor parte de sus características primordiales, aunque no todas (por ejemplo, los peones latinoamericanos que comparten todas salvo la primera de las características mencionadas, los artesanos rurales que no comparten la segunda, etc.). Así, la tipología analítica puede utilizarse como pauta para definir al campesinado como un proceso, como una entidad histórica dentro del marco más amplio de la sociedad aunque con estructura, consistencia y momentos propios: emergiendo, representando en cierto estadio el modo predominante

* Mintz, Sidney W. (1973): «A note on the Definition of Peasantries», en *Journal of Peasant Studies*, vol. 1, n.º 1, pp. 91-106, Londres, Frank Cass.

de organización social, desintegrándose y volviendo a emerger en algunos momentos [Véase, por ejemplo, *Thorner*, 1962; *Galeski*, 1968; *Shanin*, 1966].

Las disciplinas académicas proveen el principal foco de pensamiento conceptual sistematizado y solidificado (paradigmático). Existen al menos cuatro disciplinas que se ocupan de la economía campesina: economía, sociología, historia y antropología. En la literatura anglosajona reciente, la intersección economía/antropología ha sido el principal campo de debate interdisciplinario [*Firth*, 1964, 1970; *Dalton*, 1969, etc.].

La principal corriente de la economía contemporánea se ha centrado en la economización: sobre la resolución óptima de los problemas de la escasez de bienes, servicios y recursos en términos de utilidad y/o beneficio. La mayoría de los teóricos han enfocado el *modus operandi* universal de la economía encarada como una esfera autónoma, tanto ejemplificada como iluminada por modelos de mercados más o menos perfectos [por ej., *Samuelson*, 1948, obra en la que se ha educado toda una generación de estudiantes occidentales]. Una importante minoría ha enfatizado y sometido al análisis aspectos institucionales, cultural e ideológicamente relativos, de la teoría económica [por ej., *Myrdal*, 1957; *Robinson*, 1962]. Esta división básica se refleja en el análisis de la economía campesina. Por un lado, los campesinos han sido identificados por algunos economistas como «eficientes pero pobres», es decir, dentro de los límites de los magros recursos actuando y desenvolviéndose en la forma universal explicada por la economía neoclásica [*Edwards*, 1961; *Schultz*, 1964]. Por el otro, se han intentado conceptualizaciones específicas de la economía campesina que van

desde una teoría hecha y derecha de la misma [*Chayanov*, 1968; *Makarov*, 1920; en parte *Mann*, 1968 y *Boeke*, 1953], hasta una prolongación teórica de la economía convencional o econometría para tratar cuestiones específicamente campesinas, como fluctuaciones de rendimiento, riesgos de innovación, etc. [*Lipton*, 1968; *Joy* en *Firth*, 1970].

La tradición disciplinaria de la antropología ha sido opuesta a la de la economía. Ha surgido de una observación participante y de una descripción multifacética de pequeñas comunidades tribales. La antropología contemporánea ha acumulado, no obstante, amplios datos relevantes para la economía y una creciente comprensión del hecho de que los procesos de producción y distribución en las «tierras incivilizadas» no se gobiernan, necesariamente, por intereses económicos y tienen que ver con determinantes «no-económicos» como el parentesco, la mitología, etc. [por ej., el estudio del don institucionalizado en *Mauss*, 1954]. La grave situación de las así llamadas «sociedades en vías de desarrollo» y el repetido fracaso de las políticas económicas en éstas, han llevado a los economistas especializados en el economicismo y a los antropólogos especializados en tierras exóticas a la cooperación y confrontación, tanto en los organismos e instituciones orientadoras de la política como en las universidades. En este proceso fue finalmente establecida —e ideológicamente escindida— una rama específica de la antropología económica [desde *Herskovitz*, 1952]. Por una parte, están aquéllos que han aceptado en principio o *in toto* el valor universal de la teoría económica neoclásica [por ej., *Firth*, 1970], y en forma extrema *Pospisil* [1963]. Por otra parte, se encuentran los que

han sustentado la necesidad de un marco teórico distinto para los estudios ajenos al ámbito de la sociedad industrial [por ej., *Polanyi et al.*, 1957; *Dalton*, 1969].

En el debate contemporáneo entre economistas y antropólogos, acerca de la economía «primitiva y campesina» algunas de las disciplinas veteranas fueron olvidadas o descartadas de manera tajante. La problemática de la sociedad campesina y de la economía fue analizada por primera vez en términos de intereses contemporáneos en las áreas lindantes de la historia y la sociología, iluminadas por las egregias figuras de Marx y Weber [*Marx*, 1964; *Weber*, 1961]. Tampoco fue ésta una mera génesis, ya que gran parte de ella todavía no ha sido superada y forma parte del aparato conceptual de las ciencias sociales contemporáneas. Desde entonces la historia social y económica ha procedido a acumular una multitud de datos relevantes y también a presentar materiales de contenido teórico: Bloch [1966], Pirenne [1936], Robinson [1949], Tawney [1932], entre otros. Por cierto, la primera presentación de la cuestión de la economía campesina específica versus la no-específica puede relacionarse con el famoso debate «Oikos» entre Bucher, Meyer, Weber, Rostovtzeff, etc., sobre la economía de la Antigua Grecia [para una reseña, véase *Polanyi et al.*, 1957]. También dentro de la obra de los historiadores puede encontrarse un análisis general del cambio en la sociedad campesina.

La sociología rural desarrolló dos líneas separadas por diferencias de experiencia y problemas, lo mismo que por barreras ideológicas y lingüísticas. La sociología rural «occidental», desde sus comienzos en los Estados Unidos, ha estado analizando la agricultura

capitalista plenamente avanzada y se ocupó del perfeccionamiento de la misma, principalmente en términos de uso eficiente de los recursos y de rentabilidad. La figura tradicional del campesino no estaba al alcance de la mirada ni del pensamiento. Sobre todo en la etapa relativamente contemporánea en que los antropólogos ya parecían estar ocupados «allí», mientras las similitudes sociología/antropología «sobrepasaban ampliamente las diferencias» y «son, con frecuencia, cuestiones de transformación gradual» [Smelser, 1963]. Al mismo tiempo, las cuestiones interrelacionadas de la «modernización» de las líneas occidentales, la industrialización, la renovación nacional, la democracia y el triunfo sobre la pobreza de la mayoría de la población, actualizó el enfoque del campesinado en Europa Oriental. Dentro de la voluminosa y esclarecedora obra de Europa Oriental, referente a la sociología rural y a la economía agraria —que están estrechamente unidas—, existen cientos de estudios relevantes para la economía específicamente campesina [por ej., Galeski, 1972 y Chayanov, 1966]. Es muy poco el material acerca de esa tradición que ha llegado al público de habla inglesa [Thomas y Zanniecki, 1958; Sorokin et al., 1965]. Después del prolongado y forzoso silencio de los años 30 y 40, recién ahora los estudios rurales de Europa Oriental comienzan a extenderse en Occidente con, por ejemplo, Galeski [1972] y, en economía, con Chayanov [1966].

Superficialmente, el interés simultáneo de diversas disciplinas universitarias tendría que ser altamente beneficioso para el análisis de la sociedad campesina. Diferentes aspectos de la estructura social de la economía campesina podrían abordarse simultáneamente: lo ge-

neral y lo específico, la escala nacional y el nivel de la unidad de pequeña producción, etc.¹ De hecho, las reificaciones y límites disciplinarios crean importantes problemas de comunicación, produciendo numerosos redescubrimientos de cuestiones bien conocidas fuera de la propia disciplina y diversas formas de ignorancia mutua e indiferencia, cuando no hostilidad. Aún más, en todas las disciplinas examinadas, las economías campesinas contemporáneas están, en cierto modo, fuera del foco principal de los paradigmas reconocidos de cuestiones y pensamiento, sea la economización en un Estado capitalista moderno, los miembros de una tribu primitiva, el pasado irreversible, o el exitoso granjero semiindustrial para la economía, la antropología, la historia y la sociología respectivamente. Todos estos marcos disciplinarios teóricos deben ser, de algún modo, «forzados» o ajustados, cuando no reconstituídos para adaptarlos a lo que nos ocupa. Lo que parece faltar es un marco teórico plenamente formado que trascienda los límites disciplinarios del presente y centrado en la economía campesina, su estructura, la dinámica y el cambio, su amplio marco social, todo tra-

1. Podría decretarse, por ejemplo, una división disciplinaria del trabajo mediante la cual la economía política se ocuparía de lo general (universal) y unidimensional, es decir, la economización; la antropología se ocuparía de lo singular y multidimensional, es decir, la estructura social específica; y la historia y la sociología de lo general y multidimensional, pasado y presente respectivamente. Esto sería ingenioso, no muy útil (un buen erudito siempre superará las divisiones disciplinarias, lo mismo que cualquier disciplina de evolución rápida) y transformaría a la sociología en el compendio de todo lo que la vuelve sospechosa. Al fin y al cabo, he sido educado, principalmente, por sociólogos.

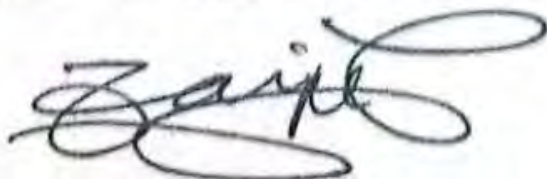
tado como una unidad, como una «campesinología» de un tipo, algo semejante a los *Grundrisse* [Marx, 1964] actualizados y desarrollados, o lo que los eruditos rusos estaban intentando alcanzar antes de que la colectivización los sorprendiera [Shayanov, 1966; Shanin, 1972].

Nada semejante existe, pero es posible detectar una poderosa corriente subterránea que unifica las cuatro disciplinas por el mismo hecho de dividir a sus practicantes en campos conceptuales con límites disciplinarios netos allí donde interviene la economía campesina. Esta división, en muchos sentidos más relevante que si fuese de carácter disciplinario, se extiende entre aquéllos que tratan al campesinado como una entidad social cualitativamente específica y aquéllos para quienes no es más que una noción semántica que cubre un «saco mixto» de formas sociales o un rango cuantitativo arbitrariamente escogido en una escala. Naturalmente, las diferencias conceptuales aparecen en un *continuum* entre los dos tipos ideales o toman la forma de una discusión acerca de los estadios actuales del desarrollo histórico, pero su misma existencia resulta evidente. Nuestro ensayo se sitúa firmemente dentro de la tendencia del pensamiento que acepta al campesinado como «una especie de ordenación de humanidad con algunas similitudes en todo el mundo» [Redfield, 1956].

I. LA ECONOMIA CAMPESINA: UNA GENERALIZACION

Este artículo trata de los principales aspectos específicos de un tipo general de economía campesina: la unidad de producción y consumo de la granja familiar, la aldea como una organización económica, el mercado y el dinero en la economía campesina, y la economía política de las sociedades campesinas. Concluye con un examen de las diversas ideas de analistas que coinciden en la existencia de una economía campesina específica aunque discrepan en la importancia relativa de su características. La finalidad consiste en ofrecer un punto de partida para un tratamiento sistemático de lo general, lo diverso, lo relativamente estable y lo modificable en la economía campesina, y la forma en que la misma se ve afectada por las políticas estatales.

Comenzaremos por un tipo general de economía campesina, una visión simplificada adrede y presentada para establecer un punto de partida de análisis posteriores. Los estudios comparativos han apuntado constantemente algunas similitudes entre las sociedades



campesinas; sorprendentes, teniendo en cuenta la diversidad de la historia, la estructura política, la tecnología de la producción, la religión, etcétera. Una economía específica configura un componente crucial de estas características genéricas. Típicamente, el bajo nivel de especialización institucional se expresa en el «encaje» de la economía campesina dentro de una estructura social general y en el hecho de que todas las unidades esenciales de acción social —la explotación familiar, la aldea y las redes sociales aún más extensas de interacción y dominación— aparecen en el campesinado también como unidades básicas de vida económica. La explotación familiar campesina conforma la unidad primaria y básica de la sociedad campesina y la economía. La comunidad aldeana opera, en gran medida, como una sociedad autónoma compuesta por explotaciones familiares y provee servicios tanto económicos como sociales que las granjas familiares no pueden satisfacer (por ej., matrimonio endógamo, campos de pastoreo comunes, etc.). No obstante, debe recordarse el carácter relativo e histórico de tal autonomía. La autosuficiencia de la aldea se quiebra, por lo general, en dos formas. En primer lugar, siempre existen algunas relaciones entre distintas aldeas en las que vuelve a aparecer una interacción económica y social más amplia, por ejemplo las plazas de mercados, las redes de parentesco, etc. [Crinivas y Shah, 1960; Nash, 1967]. En segundo lugar, existen las redes más o menos centralizadas de dominación que penetran el campo, uniendo la hegemonía política y cultural con la explotación por parte de los terratenientes, el Estado y la ciudad. También existe una importante línea divisoria de carácter histórico entre el campesinado de

las sociedades preindustriales y los campesinos de rápida «socialización» de una etapa posterior.

a) *La explotación agrícola familiar.*

La explotación campesina forma una pequeña unidad de producción-consumo que encuentra su principal sustento en la agricultura y es sostenida, principalmente, por el trabajo familiar. Las necesidades de consumo familiar y las deudas contraídas con los detentadores del poder político-económico definen en grado mayor el carácter de la producción. Las necesidades básicas y los ritmos de la vida familiar campesina y los de la producción agrícola se mezclan íntimamente y son mutuamente determinantes. Tanto los individuos de fuera como los de dentro tratan a la explotación familiar campesina como el núcleo básico de la identificación social, la lealtad personal y la cooperación económica de sus miembros.

El carácter del *consumo* familiar campesino fue bien expresado por el sentido común del siglo XIX en la definición de la familia campesina rusa como «quienes comen de la misma fuente». Aún más, el *derecho de todos sus miembros al consumo, incluyendo al débil o enfermo*, corresponde aquí a la comprensión campesina consuetudinaria de los derechos de propiedad. Aunque la tierra, el ganado y el equipo pueden definirse formalmente como pertenecientes al hombre que encabeza el grupo doméstico, de hecho éste actúa más bien como detentador y administrador de la propiedad familiar común, con derecho muy restringido para vender o regalar, o totalmente nulo, según la cos-

tumbre campesina [por ej., *Ortiz en Firth*, 1970; *Mendras*, 1971; *Shanin*, 1972]. La forma en que los medios de producción revierten de generación en generación refleja la organización campesina social y económica y, a menudo, se aparta de las leyes de herencia de las sociedades industriales [*Habakuk*, 1955; *Shanin*, 1972]. Contrariamente a los acuerdos contractuales mediante los cuales la propiedad revierte a los nuevos amos a la muerte del dueño original y de acuerdo con su voluntad, la mayor parte de los medios de producción tiende a pasar a las manos de la joven familia campesina como parte de su instalación como nueva explotación familiar y marca, ordinariamente, la madurez social de todo hijo casado.

La división básica del trabajo en la explotación campesina está estrechamente relacionada con la estructura familiar y se ajusta a las líneas del sexo y de la edad. Las funciones están rígidamente asignadas, con presiones poderosas que operan contra el cruce de las líneas divisorias. Reflejando una vez más la unidad esencial de la estructura social y económica, el principal supervisor y amo formal de la hacienda es, en general, el padre de la familia, que tiene amplios derechos sobre sus miembros; pero que, sin embargo, están restringidos, por obligaciones, hacia ellos, definidas tradicionalmente, es decir, una relación considerablemente «patriarcal». Se espera que cada campesino emprenda un camino de vida predeterminado. Por ejemplo, un miembro del sexo masculino comienza de niño ayudando con el ganado; cuando joven se ve cada vez más implicado en la labranza; después se transforma en cabeza independiente de una hacienda familiar y, por último, semirretirado, cumple las funciones específicas

de un anciano. La rigidez de la división sexual de los roles vuelve obligatorio el trabajo femenino tanto como al masculino, en cada explotación familiar, y hace del matrimonio una condición necesaria del campesinado [Thomas y Znaniecki, 1958]. Las explotaciones agrícolas de hombres solteros, de viudas, etc., son considerablemente perjudicadas por problemas económicos y, en muchos casos, mal vistas por la comunidad rural.

La ocupación productiva de un campesino consiste en un amplio espectro de tareas interrelacionadas, a un nivel de especialización relativamente bajo. Las habilidades se definen en términos de experiencia transferida directamente o se formalizan en una tradición oral de numerosos proverbios y relatos. La preparación para la ocupación de un campesino se cumple, principalmente, dentro de la familia: el joven aprende su trabajo siguiendo a su padre y ayudándolo. Este procedimiento de socialización refuerza los lazos familiares y realza el carácter tradicional de la agricultura campesina.

Muchas de las tareas típicas «insertadas» en la agricultura campesina constituyen un núcleo de ocupaciones destinado a terminar de raíz con el avance de la división social del trabajo, por ejemplo la carpintería, la construcción, etc. [Galeski, 1972; Franklin, 1969]. Lo esencial de estas actividades de producción reposa dentro de un complejo estrechamente interrelacionado de labranza de la tierra y crianza de animales al que se agregan algunas tareas temporales en artesanía y comercio. Dentro de este marco, la producción campesina incluye, al menos, tres de los cuatro estadios de la clasificación de las formas de producción sugeridos por

Malita [es decir, recolección, cultivo, producción y creación: *Malita*, 1971]. Los observadores no-campesinos tienden a subestimar el alcance de la *recolección* en la economía campesina; es decir, vivir de lo que ofrece la naturaleza sin ser incitada, objetos tales como frutas, nueces, setas, madera para la construcción o carbón, forraje para el ganado y el principal fertilizante natural, el estiércol. La artesanía y el comercio campesinos representan el aspecto de la «producción» en términos de Malita, mediante la adquisición de mercancías en forma independiente de la naturaleza.

Empero, el *cultivo* (tanto la labranza como la cría de ganado) es lo esencial de la economía campesina. La agricultura ha sido definida como «proveedora de alimentos y materias primas de origen animal o vegetal» [*Dumont*, 1957]. La naturaleza —aunque esencialmente parasitaria a causa de la recolección y en gran medida controlada en los procesos industriales de producción— opera en la agricultura como un poderoso correctivo de las relaciones de *input/output*. La agricultura supone la intervención utilitaria contra la naturaleza sin someterla plenamente a las necesidades humanas y sin posibilidad de predecir el resultado. Representó, en consecuencia, un importante paso adelante que sentó las bases de nuestra civilización [*Child*, 1942], pero también se refleja en el «conservadurismo inherente a la producción agrícola» [*Malita*, 1971] al menos en su forma campesina. El carácter parcial del control sobre los resultados del propio trabajo expone a la agricultura campesina a constantes altibajos determinados por la naturaleza, con la escasez formando una parte de la vida campesina. Tam-

bién significa una distribución desigual del trabajo a lo largo del año agrícola y, a menudo, un «desempleo oculto» en el que no existen ingresos complementarios no relacionados con el ciclo agrícola local (por ejemplo, provenientes de la artesanía). Por otro lado, la agricultura complementada con la artesanía abastece directamente la mayor parte de las necesidades físicas de los campesinos. En épocas de crisis política, de guerra, etc., las explotaciones familiares han logrado extender estas capacidades, volviendo a los campesinos casi independientes del marco socioeconómico más amplio.

Existen al menos dos formas más de diversidad significativa dentro de la agricultura campesina. En primer lugar, la tradicional división del trabajo entre los sexos da por resultado «economías femeninas» específicas que pueden influir en la recolección, los vegetales, las gallinas, etc., con sus productos e ingresos bien protegidos del control masculino y del ojo ajeno [Boeke, 1953; Shanim, 1972]. Esos nichos de prerrogativa femenina en el mundo poseído por el hombre pueden desarrollarse en importantes «comercios femeninos» independientes (por ejemplo, las mujeres comerciantes de África Occidental o del Caribe, Bohannan, 1966; Mintz, 1961). En segundo lugar, la creciente necesidad de dinero en efectivo (necesidad introducida por los impuestos y la renta, y desarrollada por el avance del mercado) crea la necesidad de ganancias en efectivo. En considerable medida —aunque decreciente— la explotación campesina familiar tiende a resolver este problema mediante la división física de sus recursos en tierra y trabajo asignados al consumo, como opuestos a cultivos o artesanías específicamente rentables, o me-

diante salarios de trabajos temporales destinados a ganancias en efectivo.

Podemos ahora dedicarnos al *modus operandi* de la granja familiar campesina, relacionando los componentes ya analizados de consumo y producción dentro de la unidad socioeconómica. La comparación con los modelos básicos de la economía de una empresa capitalista puede iluminar, en este caso, las características específicas de la economía campesina. La economía clásica da por sentado el intercambio libre del mercado y emplea los tres factores básicos de la producción: tierra, trabajo y capital (y costos de renta, salarios e interés, respectivamente) apuntando a la maximización de los beneficios y/o utilidades. La categoría de innovación, riesgo y beneficios capitalistas se sumó a la posterior fase «neoclásica». El movimiento *input/output* de mercancías y tasas de beneficios son controlados y planificados mediante procedimientos contables y expresados por los balances.

Un examen de semejante balance en la empresa campesina debe comenzar por señalar su naturaleza esencialmente imaginaria. En primer lugar, la supervisión personal de una pequeña empresa hace menos necesario el control y la planificación estrictos, en tanto la limitada educación del propietario hace difícil su ejecución. Algunos obstáculos son inherentes al carácter mismo de la economía campesina. Una importante parte de la producción es consumida mientras el trabajo es utilizado directamente. La determinación del precio de ambos aspectos es, en consecuencia, arbitraria [para una discusión sobre los errores resultantes en los análisis de la agricultura campesina, véase, por ejemplo, Mann, 1968]. El consumo, más que la acumulación,

apunta, en la explotación agrícola familiar, a encontrar expresión en el hecho de que el uso-valor predomina repetidamente sobre el intercambio-valor en la consideración del campesino [por ej., *Díaz en Potter et al.*, 1967; *Galeski*, 1972]. La tendencia a reducir riesgos mediante la «poco beneficiosa» diversificación de cosechas [*Firth*, 1970] ilumina lo racional de la planificación en condiciones campesinas².

Los factores básicos de la producción no son, para el planificador campesino, similares en esencia, definibles en términos monetarios, fácilmente interconvertibles y de «valor neutral». En principio, la posesión de la tierra es una condición necesaria (y suficiente) para distribuir las ocupaciones y comporta un prestigio especial. Al mismo tiempo, la provisión de tierra en el mercado es muy limitada e inflexible en términos del mismo mercado, o totalmente nula.

El salario por el trabajo del campesino es limitado, en tanto el uso del trabajo familiar dentro de la granja es muy extenso. Un incremento en las presiones de consumo puede conducir a la intensificación del trabajo. Cuando los demás representan la principal alternativa de trabajo dentro de su explotación, el campesino tiende a considerar su propio trabajo como «de ningún costo» y a usarlo incluso cuando la pequeña cantidad de *output* adicional lograda vuelve increíblemente «barato» el *input* de trabajo adicional. Esto parece alimentar el paradójico hecho de que la mayoría

2. El monocultivo primitivo de comida corriente, evidente en algunos de los sistemas agrícolas campesinos (especialmente el arroz en regiones densamente pobladas del sudeste asiático) necesita mayor estudio y, probablemente, modificará esta afirmación.

de las explotaciones Indian's Farm Management Survey demostraron ser constantemente improproductivas según las pautas comerciales y, sin embargo, prosiguieron operando e incluso mostraron «inversiones netas» [Hoselitz en Firth y Yamey, 1964: 372]. En la economía campesina estas «irracionalidades» no dan por resultado la bancarrota sino el «apretarse el cinturón» y una más dura «auto-explotación» de la familia [Chayanov, 1966].

¹El capital del campesino es limitado; toda la propiedad —aparte de la tierra— sólo consiste en una casa, algunos equipos sencillos, unas pocas cabezas de ganado y las pertenencias personales. La tierra, si es posible obtenerla, el ganado y las joyas femeninas representan las principales formas de ahorro. Las inversiones desempeñarán un rol relativamente secundario [Firth y Yamey, 1964]. Esto no significa que al campesino le disgustaría ahorrar o que se negaría a invertir en aventuras provechosas «a sus ojos». No obstante, los excedentes son magros y, generalmente, absorbidos por la economía extra-campesina.

El crédito es costoso y difícil de obtener y los deberes ceremoniales como la dote y el matrimonio se llevan los posibles recursos extraordinarios [Wolf, 1966; Nash, 1966]. Un número de poderosos mecanismos niveladores (se tratarán en la sección II) estabilizan la estructura social limitando la formación de capital. Esto significa, por supuesto, una extensión básicamente limitada de la economía típicamente campesina *in toto* («estancamiento», si ello se examina más detenidamente). También implica elecciones económicas típicas de los pequeños productores de crédito limitado, como la paradoja —en términos de una economía

capitalista— de que el precio de la carne baje en estricta correlación con el incremento del precio del forraje [Chayanov, 1966]. Asimismo, significa que un crecimiento rápido de la población, en tales condiciones, produce círculos viciosos de atrasos acumulados y de pobreza, con un incremento rápido de la población rural, enfrentada, esencialmente, a recursos constantes [Myrdal, 1968].

Finalmente, la cuestión de la innovación, la ganancia y el riesgo «capitalista» torna clara una vez más las principales diferencias entre la operación de la explotación familiar campesina y la de la economía capitalista. La unidad de producción campesina de escasos recursos y crédito limitado está expuesta a los poderosos caprichos de la naturaleza y a las políticas del mercado y del Estado, mientras el riesgo de una verdadera privación o del peligro de perder incluso los medios de una posible recuperación (por ejemplo, tierra, equipos y ganado) forma parte del proceso. La especulación del tipo mercado de valores apenas es posible aquí; en términos de análisis económico, el alcance del riesgo exigiría ganancias excepcionales para que mereciera la pena correrlo. Según las palabras de Lipton, el «algoritmo de supervivencia no es necesariamente el de la maximización» [Lipton, 1968]. Los repetidos errores de los consejeros y especialistas occidentales que, una y otra vez, aplicaron presiones administrativas contra las tradiciones y terminaron con una crisis de erosión de la tierra, inanición del ganado, etc., participan en la actualidad de lo que se conoce hoy como «suspiciencia tradicional del campesino ante las innovaciones»... lo que no es tan irracional.

Recapitulando, el *modus operandi* específico de la

explotación familiar campesina pone en duda la utilidad de modelos económicos arraigados en la realidad o en los presupuestos de un mercado libre. Incluso en términos «puramente económicos», esa economía necesita un reforzamiento conceptual. Tampoco puede ser correctamente analizada sin relacionar su conceptualización sin las características específicas de la organización de la sociedad campesina en un sentido amplio. Para comprender esto es necesario trasladar incluso el tipo más sofisticado de economía a los términos de la «reserva y rigidez» de los modelos económicos. La partición, por ejemplo, puede ser en general económicamente «improductiva», pero es aceptada porque ofrece al campesino el camino a la posición social de cabeza de una explotación campesina. Por último, estas diferencias se relacionan estrechamente con normas y cogniciones típicas de la sociedad campesina.

En este sentido, el «conservadurismo campesino está en el exterior» [Lipton, 1968], pero no del todo. Las diferencias entre la economía campesina y la conducta económica «normal» de un capitalista racional weberiano no pueden explicarse, meramente, por el tradicionalismo campesino ni por mera estupidez. Es necesario explicar el tradicionalismo mismo. La investigación de lo racional subyacente en las creencias y elecciones de los campesinos en términos de las condiciones económicas específicas ha constituido un importante y fructífero estadio en el análisis del campesinado [Chayanov, 1966; Ortiz en Firth, 1970; Lipton, 1968]. Aceptado esto, un trabajador de una explotación familiar campesina no actúa simplemente como un economista rústico de tipo convencional, sensato para su propio «algoritmo de producción» específico.

Es tanto la medida en que los miembros de las explotaciones familiares y aldeanos campesinos están destinados a tener en cuenta consideraciones «no-económicas» como el tipo de consideraciones que tienen en cuenta lo que los separa de los urbanistas contemporáneos.

b) *La aldea como unidad económica*

Señalar la crucial importancia de la unidad de explotación familiar no implica, por supuesto, que toda la producción campesina se lleve a cabo en ella. En su búsqueda de ganancias complementarias, el campesino puede encontrarse a más de cien kilómetros de su casa y en el entorno económico distinto como el de una plantación, una mina o una factoría. Puede trabajar en las haciendas locales por un salario o sobre la base de diversas formas de compartir las cosechas. Los campesinos también suelen unirse a diversas asociaciones comerciales, etc. No obstante, es la aldea y el vecindario lo que parece ofrecer el marco más inmediato para la tradicional cooperación campesina en la producción fuera de la explotación familiar. En este nivel, se realizan abundantes trabajos para los que el trabajo de una sola familia no es suficiente. Esto, a menudo, se hace sin utilizar el trabajo asalariado a través de la ayuda de vecinos o de una «parte» institucionalizada, donde se obtiene la ayuda de un grupo amplio (por ejemplo, para la construcción de una casa) mientras la familia beneficiada provee alimento y bebida. Diversas formas de cooperación vecinal se emplean para la limpieza de los terrenos, la recolección,

el cuidado del ganado, etc. La provisión de algunos servicios económicos [por ejemplo, el molino o los artesanos que satisfacen las necesidades aldeanas, *Lewis y Barnoun en Potter et al.*, 1967] y la asistencia de quienes no se benefician del apoyo de una granja familiar (por ejemplo, los huérfanos o las personas que no tienen familia) también pueden cumplirse mediante la comunidad aldeana. En el ecotipo agrícola basado en el arroz, el trasplante es realizado por equipos aldeanos y la aldea se ocupa de la irrigación. Finalmente, la comunidad campesina, en muchos casos, reclama gran parte de la tierra de los campesinos (por ejemplo, la tierra común o el bosque) y puede aparecer como propietario legal de todo, presente o pasado (demandando en nombre de los campesinos tierras arrebatadas por terratenientes tres siglos atrás [*Feder*, 1971]). Realmente, la pertenencia a la comunidad y el derecho al uso de la tierra han sido tradicionalmente comprendidos como una misma cosa [*Marx*, 1964; *Robinson*, 1949; *Lewis*, 1963; *Pearce*, de próxima aparición]. Las unidades económicas aldeanas son generalmente supervisadas por una oligarquía de los jefes de las explotaciones familiares, una de las formas más importantes de «democracia popular» del campesinado.

c) *Cambio, mercado y dinero*

El intercambio de mercancías y servicios está relacionado con la división social del trabajo que trasciende la cooperación interna de la unidad familiar de producción-consumo. Las relaciones de mercado han provisto aquí el arquetipo y categorías dentro de las

cuales los nacidos en las sociedades industriales contemporáneas tienden a enfocar tales fenómenos. El tratamiento de la cuestión con referencia a la sociedad campesina debe comenzar, en consecuencia, con una doble clarificación de conceptos diferenciando «cambio» de «mercado», y «plaza de mercado» de «relaciones de mercado».

Debemos agradecerle a Polanyi y sus asociados [1957] una taxonomía del intercambio y el poderoso recordatorio de sus formas de no-mercado. Su división comprende tres tipos: A) dones recíprocos institucionalizados; B) redistribución centralizada siguiendo unos tributos prescritos tradicionalmente por un gobernante centralizado; y C) relaciones de mercado. En estos términos las sociedades campesinas desplegaron toda la variedad de las posibles formas de intercambio desplazándose gradualmente la importancia desde la primera a la última.

Aún más, el término *mercado* puede significar dos cosas distintas. Por un lado, se trata del lugar donde la gente se encuentra en oportunidades predeterminadas para intercambiar mercancías mediante transacciones. Por el otro, es un sistema institucionalizado de organización de la economía mediante un intercambio más o menos libre de provisión, demanda y precios de mercancías. De hecho, estas dos definiciones no representan únicamente dos conceptos distintos, sino dos realidades sociales que en cierta medida se contradicen entre sí.

Las *plazas de mercado* están típicamente relacionadas con condiciones en que una gran parte de las mercancías nunca llegan al mercado, pues son consumidas dentro de las unidades familiares. En este sentido, los

mercados forman un componente típico del sistema campesino de organización económica, proveyendo un lugar donde los productores primarios venden parte de su producción para obtener dinero en efectivo y complementar la producción hogareña mediante la provisión exterior para las necesidades inmediatas. Las plazas de mercado también cumplen una serie de funciones «no-económicas», como centros de contacto inter-aldeano, información, vida social y esparcimiento [Nash, 1966; Bohannan, 1966]. En general, las plazas de mercado operan en forma piramidal como haces de estrellas. Cada plaza de mercado obtiene su concurrencia de un círculo de aldeas vecinas, proveyéndoles un centro de encuentro e intercambio natural y un lazo de unión con la economía urbana [de hecho, a menudo se instala en una ciudad, Chayanov, 1966; Skinner, 1964]. Skinner ha apuntado la estabilidad esencial de esta red de comercio y ha considerado a un grupo de aldeas con su centro de mercado (más que a una aldea) la unidad más natural de vida campesina comunal. Los mercados locales se celebran en distintos días ofreciendo una medida de especialización (mercados de ganado, etc.) y permitiendo a sus participantes especializados (por ejemplo, buhoneros o artistas) y a algunos de los compradores recorrer los mercados de una región. En las sociedades campesinas contemporáneas los mercados locales están relacionados con los regionales y nacionales en un sistema doble o triple, mediante el cual los mercados centrales reciben productos rurales de los locales a la vez que proveen a éstos de mercancías industriales. Es a través del desarrollo y las contradicciones de esta estructura que

el mercado campesino se vuelve, gradualmente, partícipe del sistema de economía de mercado.

La red de mercado es servida —y en gran medida controlada— por una variedad de pequeños mercaderes de características distintivas. Su número es vasto y la ferocidad de la competencia provoca sistemas de control no-económico de las posibilidades, principalmente de los campesinos, de los clientes a través de sus deudas, de las relaciones personales y así sucesivamente [por ej., *Boeke*, 1953; *Firth* y *Yamey*, 1964]. Las minorías étnicas mercantiles (los judíos en Europa Oriental, los indios en África, los chinos en el Sudeste de Asia, etc.) se destacan en este caso y su marginalidad social y cerrado «sentido de clan» facilita sus operaciones [por ej., *Ward* en *Potter et al.*, 1967]. Bajo ciertas condiciones, estos casos se complementan o, incluso, se suplantán por comerciantes profesionales femeninos [*Bohannan*, 1966].

Las *relaciones de mercado* proveen el principal sistema de organización económica de las sociedades industriales capitalistas y están estrechamente ligadas a su organización política y a la ética del individualismo, la competencia y el racionalismo utilitario. Las principales características de las relaciones de mercado —universalidad, anonimato, metas de beneficio abstractas y eventual burocratización— son lo opuesto a la forma de vida típica de la sociedad campesina. La competencia, los objetivos de beneficio y la acumulación del capital conceden a las economías típicas de mercado una poderosa tendencia hacia la expansión y el crecimiento. Todo esto plantea condiciones en que la yuxtaposición de los dos modos distintos de intercambio —es decir, el intercambio marginal en las plazas

de mercado donde los productores intercambian principalmente productos de consumo, en oposición al sistema universal de producción para el cambio gobernado por un intercambio más o menos libre de precios, provisión y demanda— conduce a la transfiguración gradual y a que el primero sea «absorbido» por el segundo. Estas evoluciones llevan un tiempo relativamente prolongado por razones que trataremos en la sección II.

El dinero constituye el principal medio de cambio, adjudicación de precios, ahorro, inversión y crédito. En la economía campesina sus usos están naturalmente restringidos como resultado del consumo directo y de los recursos limitados. En las primeras etapas de contactos marginales con economías externas, las sociedades campesinas parecieron desarrollar una variedad de «valores de cambio», cada uno de ellos operando dentro de algún aspecto particular de las relaciones socioeconómicas, por ejemplo el uso de ganado como dote de la novia en algunas economías [Bohannan, 1966; Dalton, 1967]. El establecimiento del dinero universal y la universalización de las relaciones monetarias van de la mano con el avance del intercambio de mercado. La necesidad de dinero, provocada en primer lugar por las demandas de arriendos e impuestos, aumenta posteriormente con las relaciones de mercado y el desarrollo de nuevas necesidades. Los ciclos agrícolas, las demandas de arriendo e impuestos, los gastos de grandes ceremonias socialmente establecidas —por ejemplo, las bodas—, las vicisitudes de la naturaleza y la escasez general de recursos hicieron frecuente la necesidad de crédito, que es a la vez limitado y sumamente costoso. Peor aún, una gran parte

de los préstamos obtenidos no se invierte en la producción y no asegura ingresos adicionales para el futuro [por ej., *Hoselitz en Firth*, 1970]. Al mismo tiempo, los bancos son, con frecuencia, inaccesibles para la mayoría de los campesinos. Todo esto explica el poder de los prestamistas rurales, la dificultad a que hacen frente los campesinos para pagarles y la capacidad de aquéllos para lograr, en oportunidades, que el control de la tierra pase de manos de los campesinos a las suyas, creando un nuevo grupo de terratenientes [por ej., *Mann*, 1968]. No obstante, la flexibilidad y las relaciones informales que subyacen en los tratos entre el prestamista y el campesino pueden ser preferidas por este último, hecho que obstaculiza el control estatal o la reforma del crédito rural [*Ward en Potter et al.*, 1967; *Mann*, 1968].

d) *Economía política*

La economía política se ocupa del control de los recursos económicos y de la redistribución de mercancías determinada por ese control. La economía política campesina enlaza íntimamente la red de relaciones sociales y de dominación con la tenencia de la tierra, un determinante crucial del bienestar del campesino y la situación de la familia. La tenencia campesina de la tierra representa un mapa de relaciones humanas más que de fragmentos impersonales de propiedad, según las líneas «occidentales» [*Bohannan*, 1966]. Esta red de relaciones sociales se estructura mediante jerarquías de control social. Los derechos de la tierra no son una división neta de propiedad

legal: se entremezcla una variedad de derechos con distintos grados de formalización. El campesino tiene su tierra, lo que implica derechos de uso, en tanto su propiedad legal puede haberle sido conferida a él, a su aldea, al Estado o a un terrateniente. Junto a la granja familiar campesina pueden existir grandes empresas agrícolas (haciendas, feudos [*manors*]), relacionadas en una variedad de formas con el uso campesino de la tierra. Los sistemas de propiedad de la tierra y de organización política conceden a los terratenientes no-campesinos grandes tajadas de los ingresos campesinos y amplio control político sobre las comunidades campesinas (por ej., *Feder*, 1971). La forma del sistema social de la organización del poder influye profundamente en el proceso en que opera la economía campesina. Pero cualesquiera sea la forma, la tierra otorga prestigio e influencia excepcionales que no pueden ser expresados en términos puramente económicos. Tierra significa poder y, recíprocamente, el poder se traslada, a menudo, a la tierra y al propietario de la misma.

En líneas generales, gran parte de la producción campesina es absorbida por el arriendo y diversos tipos de acuerdo para compartir la cosecha. No obstante, la explotación del campesinado no se limita a los terratenientes; diversos grupos sociales comparten la producción campesina a través de la renta, los intereses sobre préstamos, los impuestos, etc. Los términos del comercio desfavorable para el productor campesino transforman el intercambio de mercado en otro canal de explotación del campesinado por parte de la sociedad urbana en general. El capital generado en la agricultura es, frecuentemente, absorbido por el sector

terciario urbano, con una nueva burguesía urbana tomando a su cargo gran parte de la función de control de los terratenientes tradicionales (véase, por ejemplo, *Stavenhagen*, 1966, en oposición a *Fei*, 1946).

Gran parte de intermediarios cumplen una variedad de funciones en la economía política de las sociedades campesinas (*Wolf*, 1956). Estos representan a los terratenientes (inspectores, etc.) o a las grandes organizaciones burocráticas (compradores, recaudadores de impuestos). En algunos casos son «empresarios libres». Sin embargo, no se trata de simples mediadores, agentes honestos entre los diferentes grupos sociales y poderes. Su posición social entre los poderosos y los oprimidos hace que sus tendencias explotadoras se dirijan contra los campesinos como una cuestión de hecho.

Dentro del campesinado, la diferenciación socio-económica a menudo se relaciona estrechamente con factores demográficos y políticos entrelazados en la diversidad social múltiple. La división social tiende a tomar la forma de redes de patronazgo. Los vecinos de los campesinos forman segmentos «verticales» patrón-cliente, con los clientes dirigidos, controlados, apoyados y explotados por la unidad familiar dominante. Estas relaciones patrón-cliente se unen, en muchos casos, a la red de «representantes» de organizaciones burocráticas centrales, alcanzando el escalón más bajo. Empero, ambas estructuras pueden chocar, reflejando diferencias entre las políticas centralmente impuestas y los intereses de las élites campesinas locales.

Los campesinos han constituido la mayoría productiva y explotada durante un prolongado período de la historia humana. Aún más, los «excedentes» extraídos

al campesinado han provisto los recursos para la existencia y el desarrollo de la civilización tal como la conocemos y han constituido un componente necesario de la Revolución Industrial. Con el avance de la urbanización y la industrialización, el campesinado pierde su posición como principal productor dentro de la economía nacional y se transforma en un factor postergado de la acción económica. Pero el sometimiento político y económico a una explotación por parte de personas ajenas sigue siendo la esencia de la economía política campesina en la mayoría de los países en que el campesinado representa una gran parte de la población.

d) *La división conceptual*

Ahora podemos enfocar en términos más generales la cuestión de si existe una economía campesina específica. Diversas características se entrelazan íntimamente, pero una enumeración ecléctica de las mismas no ha sido satisfactoria para la mayoría de los analistas. Distintas jerarquías de factores y controvertidas presunciones (a menudo implícitas) con respecto a lo que constituye la *differentia specifica* de la economía campesina han desempeñado un rol fundamental al dividir diferentes escuelas de pensamiento. Tampoco la discusión sobre la definición es una mera pedantería metodológica; condiciona la forma en que se define el campesinado dentro del proceso histórico y en el interior de una sociedad más amplia, y tiene relación con la conceptualización empleada, las conclusiones extraídas y las predicciones apuntadas.

La delimitación de una economía campesina específica ha sido centrada en tres enfoques: la sujeción feudal, el conservadurismo normativo, o las características más específicamente económicas de producción e intercambio. La primera considera al campesinado como la mayoría agrícola productiva y explotada dentro de la estructura feudal de dominación. La segunda representa las cualidades específicas de la economía campesina, principalmente como inercia cultural expresada en la acción económica de sociedades rurales presas detrás de la «otra parte» urbana, comercial y dominante. El hecho de que el primer enfoque excluya, estrictamente hablando, a una gran parte del campesinado contemporáneo y que la segunda sea excesivamente inclusiva y cualitativamente vaga parece dar cuenta de la decreciente popularidad de ambas en las escuelas de pensamiento que postulan una economía campesina específica. La tercera, en sus diversas variantes, es más popular.

La mayor parte de la actual controversia acerca de la economía campesina específica asume una de tres posibles perspectivas generales del origen de la economía campesina. Aquí la división reposa entre definiciones enfocadas sobre las características del intercambio como oposición a las de la producción y aparece una segunda línea divisoria entre la imagen de Jano y la de la unidad orgánica de la economía de las explotaciones familiares campesinas.

La primera de estas corrientes de pensamiento, poderosamente expresada en la antropología económica contemporánea [por ej., *Dalton*, 1969; *Skinner* en *Potter et al.*, 1967], define la economía campesina específica en términos de un intercambio limitado.

Aquí se asume un dualismo básico entre la economía no-comercializada y la comercializada, claramente arraigado en el dualismo conceptual clásico de sociedad primitiva versus sociedad moderna [Tonnies, Maine, Durkheim, etc.]. Algunos analistas identifican, además, la economía de mercado con la economía capitalista dado que «una vez que un producto puede ser vendido, el productor puede ser comprado» [Meillassoux, 1973]. Dentro de ese marco teórico, la economía campesina presenta «algo en el medio» (entre lo primitivo, es decir lo no-comercial, y lo moderno, es decir lo comercializado), un tipo de organización económica bastante comercializada, un estadio intermedio [Dalton, 1969; Misra en Dalton, 1969].

Definir la economía campesina principalmente como un tipo específico de producción típica de unidades de producción-consumo basadas en el trabajo familiar une a aliados tan inverosímiles como Marx —no necesariamente los marxistas—, Chayanov, Firth y otros. Marx hizo una distinción estricta entre la bien desarrollada economía de mercado y monetaria de Roma y el capitalismo basado en el «trabajo libre» con destino a obtener un salario, es decir en la separación del productor campesino de su «laboratorio natural» [Marx, 1964; Laclau, 1971]. Su imagen básica de un «grupo doméstico individual abarcando toda la economía» [Marx, 1964] como una formación social precapitalista es muy similar a la de los últimos analistas que definen la economía campesina por las características específicas de producción. Empero, éstos se dividen en dos direcciones de pensamiento. Por un lado están algunos de los seguidores ortodoxos de los últimos escritos de Marx (por ej.,

Lenin) y de otros, respecto al campesino contemporáneo típico como un productor enfrentado a Jano, un capitalista y un proletario unidos en la misma persona. Por otro lado están los seguidores de Sombart, Rosa Luxemburg o Chayanov, que descartan esa economía campesina de doble faz como una «abstracción vacía», enfatizando la unidad específica y orgánicamente indivisible de la familia-empresa campesina básica [Chayanov, 1966]. Para este último grupo, la economía campesina es un tipo específico de organización de la producción, capaz de existir dentro de distintos sistemas o formaciones sociales de carácter amplio. Para Chayanov es, además, un modo específico de producción equivalente al feudalismo y al capitalismo [Chayanov, 1966; Thorner, 1962].

LA ECONOMÍA CAMPESINA: DIVERSIDAD Y CAMBIO



Esta segunda parte está dedicada a la diversidad de las economías campesinas, centrándose en los modelos típicos de cambio incluyendo en este área el término de «modernización». En este sentido, analiza los efectos de la economía campesina bosquejada en la parte I.

Las generalizaciones acerca de la economía campesina limitan, necesariamente, la discusión de lo específico y lo singular en contextos determinados. También contribuyen a un cuadro un tanto estático de la realidad que, aunque útil como vara para medir procesos, puede ser tergiversado como una declaración o, incluso, como un apoyo a la falta de cambio. El impacto diferencial sobre las unidades económicas campesinas de las otras economías presentes en el interior de la sociedad más amplia tampoco ha sido más que esbozado. Por tal razón, resulta conveniente volver a enfatizar, en esta etapa, que el tipo general presentado no es una mera abstracción deductiva. La mayoría de

las sociedades campesinas contemporáneas despliega la mayor parte de las características descritas en la parte I.

Aún más, aunque el impacto de las organizaciones sociales más amplias (feudalismo, absolutismo, «despotismo oriental», capitalismo, etc.) «que ciñe» a las explotaciones familiares campesinas ha sido inconfundible y poderoso, no destruyó ciertas importantes similitudes «genéricas» de la economía campesina y de su estructura social en distintas partes del mundo. Por cierto, las economías campesinas han mostrado un notable grado de persistencia estructural bajo distintos impactos externos, sobreviviendo sus características esenciales, por así decirlo, a la mayoría de los sistemas sociales y económicos en que aparecieron. La noción de Boeke de economía y sociedad dual parece documentar, en forma algo exagerada, tal caso [Boeke, 1953]. En tanto la especificidad estructural, la persistencia y la autonomía relativa hacen válido el análisis de la economía campesina en sus propios términos, el controvertido impacto mutuo de diversos tipos de amplios sistemas sociales y económicos y sus sectores campesinos proporcionan un importante tema a los estudios y debates contemporáneos [Mendras, 1971; Moore, 1969; Wolf, 1969].

A nivel local, es decir, en el interior de comunidades rurales, las economías campesinas típicas son, a menudo, vecinas de, y están ligadas a grandes empresas agrícolas. Algunos estudios recientes examinan las formas de esas grandes empresas, lo mismo que su interacción con explotaciones familiares campesinas [Feder, 1971; Galeski, 1972; Stavenhagen, 1966].³

3. Para una introducción sistemática, véase Galeski [1968].

Debe recordarse que las similitudes en la «lógica de la dirección» [Mendras, 1971] de la propiedad tradicional de la tierra en gran escala y las explotaciones familiares campesinas, con frecuencia han facilitado su coexistencia simbiótica (aunque explotadora de los campesinos), en tanto las características básicas de la economía campesina persistieron o se vieron, incluso, reforzadas.

La heterogeneidad de las sociedades campesinas se expresa en gran medida como diversidad regional. Las diferencias entre «campesinados regionales» tienen sus raíces en disparidades de condiciones naturales, la historia pasada y el marco social más amplio [Warri-ner, 1939; Wolf, 1968; Stahl, 1969]. No obstante, es el tipo de heterogeneidad que señala pautas generales y secuencias de cambio estructural en el campo que es especialmente interesante aquí [por ej., Makarov, 1920; Galeski, 1968]. Estas están, en su mayor parte, relacionadas con el impacto de la industrialización, la comercialización, la urbanización y la centralización de las sociedades nacionales, o con las influencias de la colonización por una potencia extranjera industrialmente avanzada. La heterogeneidad refleja una importante discontinuidad cualitativa que surge del impacto dominante de economías en expansión estructuralmente distintas sobre economías campesinas. Al referirnos al «cambio» nos ceñiremos, principalmente, a este eje. Tanto las diversidades regionales tradicionales como el cambio estructural se reflejan en la heterogeneidad de las sociedades campesinas contemporáneas.

Heterogeneidad y cambio: producción, mercado y poder

Las principales diferencias entre las granjas familiares típicas de distintas sociedades campesinas se relacionan con la estructura y la cantidad de sus miembros, su lugar dentro de los grupos sociales más amplios y su posición en términos de propiedad y rendimiento. En la mayor parte del campesinado contemporáneo, una granja familiar está compuesta por 1 ½ a 2 ½ generaciones y se centra en un matrimonio y su descendencia. Es sabido, no obstante, que incluye grupos de parientes mucho más amplios (*La zadruga* yugoslava), o que puede ser polígama y dividirse en subunidades, cada una de ellas compuesta por una de las esposas y sus hijos (Africa contemporánea). Un grupo tribal o familiar más amplio (clan, *khamula*) puede, en oportunidades, desempeñar un importante rol, ocupándose de lo que en otras partes es función de la villa, como ocurre en algunas de las zonas tribales de la agricultura de roza (tala y quema) de Africa. La diferenciación socioeconómica y la posición dentro de las comunidades rurales en las granjas familiares más ricas y pobres provoca considerables diferencias existenciales y una estructuración jerárquica de la vida campesina.

En términos de pautas secuenciales, un cambio importante tiende a tomar la forma de «individualización» [Thomas y Znaniecki, 1958], liberándose el individuo de su calidad compulsiva y total de miembro de una granja familiar y convirtiéndose en parte independiente para diversos acuerdos en lo que se refiere a su trabajo, propiedad, vida familiar y vi-

vienda. Las demandas de consumo sobre una propiedad familiar devienen en la propiedad legal individual o en una participación contractual, tomando la competencia y la universalidad el lugar de asignación de roles sociales. Los procesos de polarización y nivelación socioeconómica presentan un importante eje de cambio social, que ampliaremos más adelante. Los procesos demográficos principales (matrimonio endógamo o exógamo, crecimiento natural, extinción, migración) desempeñan un importante rol en la diversidad socioeconómica y sustentan muchos de los procesos económicos básicos de la sociedad campesina [Wolf, 1969; Shanin, 1972].

Muchos campesinos —o, al menos, muchos hijos de campesinos—, se encuentran consecuentemente en ciudades, posiblemente en las empresas de una sociedad industrial urbana. La implicación campesina en el modo de producción no-campesina comienza, típicamente, con el trabajo [Nash, 1966], transformándose los grupos específicos de campesinos-obreros en representantes de este proceso [Franklin, 1969; Dziewiecka, 1963]. No obstante, también las explotaciones familiares de aquéllos que permanecen en ellas se ven profundamente influidas por dichas evoluciones. La creciente división social del trabajo y el creciente «ajuste» campesino en la sociedad comercializada más amplia, se reflejan en la especialización de la agricultura campesina, su «agriculturización», a medida que un creciente número de tareas no-agrícolas recaen en ocupaciones e industrias especializadas. Dentro de la agricultura en su sentido más estricto también tiene lugar la especialización (por ejemplo, la cría de animales, cosechas específicas), en tanto un número de

servicios especializados cobra forma proveyendo de semillas, fertilizantes y otros productos a las comunidades agrícolas. Aunque la labranza en un sentido general todavía está restringida a los campesinos de nacimiento. Dentro de este grupo, participar de dicha operación se ha transformado en una cuestión de elección individual. El adiestramiento ocupacional es crecientemente especializado y está sujeto a instituciones extrafamiliares. El tipo de producción y la división del trabajo en agricultura-trabajo asalariado están más determinados por las ganancias y la economía que por el valor-uso de la producción, siendo aceptado el intercambio del mercado como una cuestión de hecho.

Las sociedades y comunidades campesinas difieren notoriamente en su riqueza y en sus perspectivas de crecimiento económico. En el mundo contemporáneo, su cambio socioeconómico ha tomado dos direcciones claramente diferenciadas, muy de acuerdo con el modelo de Myrdal de la acumulación de ventajas y desventajas [Myrdal, 1957]. En los países en los que la industrialización y la inversión en la agricultura drenaron parte del poder del trabajo rural y simultáneamente intensificaron y mecanizaron la agricultura [Dumont, 1957; Malita, 1971], la agricultura y la economía campesina se integraron en forma creciente al marco social más amplio. La granja se orienta cada vez más como una empresa que apunta a un máximo de beneficios y se mantiene intacta. Los problemas del crecimiento natural de la población se resuelven mediante la emigración y la intensificación de la producción a través de las inversiones. (Una simbiosis de ambas toma la forma de «educar» a un hijo «sobrante» en una profesión no-agrícola.) La agricultura

está cada vez más industrializada en términos de inversión masiva de capital, creciente intercambiabilidad de factores de producción, objetivos de mercado y ganancia, y determinación de inversión por rendimiento [Malita, 1971]. Las vicisitudes de la naturaleza se ven cada vez más sujetas al control. (Mann ha comentado que en Inglaterra se considera que el 80 % de la producción habitual es un mal año agrícola, en tanto se ha informado que en la India la producción anual descende a menos del 10 % [Mann, 1968].) Con la creciente extensión del mercado de trabajo urbano, los aldeanos no empleables se van a las ciudades o se transforman en jornaleros rurales asalariados. Gradualmente se estrechan las diferencias de ingresos, tipo de trabajo, planificación económica y forma de vida rural-urbana. El campesino se transforma en granjero.

Puede tener lugar un aumento en el tamaño de la unidad agrícola mediante el establecimiento de empresas agrarias capitalistas de tipo fabril o cooperativas anticapitalistas y granjas estatales. Sin embargo, cierto número de preferencias económicas de una granja explotada familiarmente en la agricultura [Wariner, 1939; Chayanov, 1966] puede conducir a la coexistencia y el desarrollo, dentro de la economía industrial —capitalista o controlada por el Estado— de granjas *familiares* comercializadas y con capital intensivo, tanto más cuanto éstas diferirán de las típicas unidades familiares de una economía campesina tradicional. Crecientemente dependiente de las provisiones «corriente arriba» y las demandas «corriente abajo», dicho trabajador agrícola puede en oportunidades alcanzar una etapa en la que se parece más a un

obrero especializado de una línea de montaje o a un técnico que a sus antepasados campesinos.

En muchos países los cambios mencionados han sido evitados mediante la demora en la industrialización vinculada a un pasado colonial y/o a un presente neocolonial. La población crece rápidamente, la artesanía y el comercio tradicionales son destruidos por los productos industriales de bajo precio, con la resultante «agriculturación» forzada de una creciente proporción de poblaciones rurales [Mann, 1968: 300-301]. La agricultura carece de inversión en gran escala; de hecho, ocurre todo lo contrario a medida que los grupos dominantes drenan la riqueza de la agricultura. Las fuentes de ingresos salariales son limitadas y pueden incluso mermar. La tierra de las explotaciones familiares se ve crecientemente fragmentada por la herencia y cada vez con menos capacidad de alimentar a sus trabajadores. Peor aún, la destrucción del potencial agrícola tiene lugar, por ejemplo, mediante la erosión de la tierra provocada por el exceso de uso de la tierra. Se produce una variedad de círculos viciosos con la pobreza y el estancamiento de los recursos entrelazados en mutua determinación [Myrdal, 1968; Mann, 1968; Feder, 1971].⁴ La creciente pobreza y la falta de perspectivas para la mayoría hace que aumente la rigidez de los métodos agrícolas mientras se desintegra la vida campesina comunal [Geertz, 1968]. La aldea se convierte en un «suburbio» agrícola [Mann, 1968]. El campesino se transforma en un empobrecido.

4. La creciente pobreza de la mayoría puede, naturalmente, ir de la mano del enriquecimiento de unos pocos que hacen ventajosa para sí mismos esta pobreza.

La Revolución Verde, con su rápido crecimiento de inversión necesaria, la creciente productividad agrícola y diferenciación rural socioeconómica —todavía sin industrialización capaz de asegurar empleo a los habitantes rurales «excedentes» —ofrece un importante campo de prueba contemporáneo para «apostar a las más fuertes» políticas de desarrollo agrícola [por ej., *Halavi en Stevens, Halavi y Bertocci, 1972; Byri, 1972; Palmer, 1972*]. Los estratos pobres del campesinado pierden terreno y se encuentran atrapados entre las granjas que se mecanizan rápidamente, aumentan de tamaño y funcionan de acuerdo con pautas capitalistas, por un lado, y los limitados mercados de trabajo en las ciudades, por el otro.

Las comunidades campesinas y las explotaciones domésticas varían en función de su implicación en el mercado y en los tipos de productos que ofrecen para el intercambio. En este caso la principal dirección del cambio está sujeta a las dos pautas principales de desarrollo a que nos hemos referido. En los núcleos campesinos que se integran a la sociedad industrial, la diversidad regional y el intercambio marginal dan lugar a la heterogeneidad local y a la división nacional del trabajo, en tanto aumenta el intercambio de mercaderías y el tráfico de dinero [*Wolf en Dalton, 1967*]. Merece la pena observar no sólo el fenómeno en sí mismo, sino también la lentitud con que dichas evoluciones suelen tener lugar. Por otro lado, en las sociedades de «involución agrícola», el intercambio del mercado permanece limitado o incluso puede cumplirse un proceso inverso, con el campesinado retrocediendo a una semi-autarquía determinada por la pobreza, cuando no por el hambre.

Las principales evoluciones en el carácter de intercambio del primer tipo de sociedad campesina son dos. En primer lugar, las relaciones de mercado plenamente formadas adquieren preponderancia sobre el intercambio de mercado entre productores, con el aumento de la profesionalización del comercio y acrecentamiento de precios universalizado, niveles de desempeño ocupacional, beneficios, y así sucesivamente. Los valores de intercambio generales así establecidos ocupan el lugar de valores de uso subjetivos como guía de elecciones de producción. A medida que las plazas de mercado declinan en importancia, los principios de mercado se convierten en regla general de intercambio y planificación económica. Aún más, aunque los mercados marginales pueden haber fortalecido la cohesión interna de las comunidades campesinas [Ortiz en Firth, 1970], las relaciones de mercado generalizadas conducen a la desintegración de las redes sociales tradicionales, lo que a su vez se refleja en el marco de la gestión económica. En segundo lugar, la desaparición de restricciones en la venta de factores de producción (especialmente tierra y trabajo) amplía considerablemente el espectro de las relaciones de mercado, promueve la formación del capital y facilita la política de precios y los controles de rentabilidad en términos económicos abstractos.

Las relaciones monetarias y de mercado avanzan estrechamente unidas, convirtiéndose el dinero en el principal medio de evaluación e intercambio. Las facilidades de crédito se ven ampliamente formalizadas y controladas por los bancos. Un resto del carácter específico lo constituye la excepcional importancia del crédito a corto y a medio plazo dentro de la labranza.

* La diversidad del campesinado en términos de *economía política* se ha expresado a través de sus relaciones con las direcciones políticas y sus propias jerarquías internas. Así ha pasado de la servidumbre a una libertad relativa (es decir, mediante la sujeción directa a gobernantes centrales en lugar de a *terra tenientes*) y ha mostrado diversos grados y formas de diferenciación socioeconómica y oligarquía local en el interior de las comunidades campesinas [por ej., *Stavenhagen*, 1966].

En la historia contemporánea, el campesinado ha hecho una gran contribución a las primeras etapas de la industrialización; su rol en la acumulación del capital y en la provisión de mano de obra ha sido de fundamental importancia [*Preobrazhensky*, 1965]. Más allá de esta etapa, el impacto de la agricultura ha decrecido en su importancia relativa, tanto como fuente de ingresos nacionales como de beneficios para los que mandan en las sociedades industriales. Mientras la economía campesina se transforma en capital—labranza intensiva integrada a la economía nacional capitalista—, la principal fuente de ingresos extraída de la agricultura por los no-productores pasa de la renta de la tierra al control de provisiones, transporte, crédito y otros servicios necesarios. Aumenta la importancia de los «representantes» burocráticos. Por otra parte, ésta es también la etapa en la que se hacen intentos por organizar partidos políticos campesinos y grupos de presión de labradores, de revertir estructuras políticas recién emergidas y más democráticas en beneficio del campesino convirtiéndose en granjero. En este caso la contradicción rural-urbana «compite»

con la división inter-campesina de clases, en su influencia sobre la posición política del campesinado.

En las sociedades de industrialización tardía, los grupos dirigentes permanecen íntimamente unidos al latifundismo. Aunque sus ingresos provienen cada vez más de la ciudad, del exterior, o del uso del aparato del Estado, la tierra continúa siendo una importante fuente de poder político, especialmente en América Latina [Feder, 1971]. Cuando la tierra es escasa, las rentas crecientes y, en consecuencia, los precios, determinados por la forzosa «auto-explotación» del campesinado, se impide la intensificación de las propiedades de los terratenientes, a menudo vendiéndose o rentándose la tierra a campesinos. Desaparecen las grandes unidades que quedan fuera de competencia, por así decirlo, debido a la paupérrima aparcerización de los campesinos [por ej., Chayanov, 1966; Geertz, 1968]. La división ciudad/aldea se profundiza en una escisión de corte estructural y de determinación expoliadora. En este caso la «campesinización» y la «agriculturización» aparecen como indicadores de la crisis de la economía rural, que la transforman en el principal obstáculo de las economías nacionales de las numerosas «sociedades en vías de desarrollo» de la actualidad.

En el interior de las comunidades campesinas, la individualización y el acrecentamiento de la división social del trabajo —unidos a la extensión de la comercialización, el uso del dinero, el trabajo asalariado y el surgimiento de nuevas fuentes de ingresos— han conducido a la polarización socioeconómica. Parte de los ingresos extraordinarios de la usura, el control de los servicios rurales y la mediación en los negocios, cayó en manos de las haciendas campesinas más poderosas.

La polarización socioeconómica en las comunidades rurales se encuentra relacionada, a menudo, con la división del poder político local, con algunos campesinos desempeñando roles directivos en ambos [Wolf, 1956; Wertheim, 1969]. La evolución de las relaciones económicas capitalistas es lenta en el más amplio sentido, incluso en los polos más pobres y más ricos de la sociedad campesina más expuesta a éstas; la diversidad consiste, más bien, en la de ricos versus pobres dentro de una variedad de dependencias tradicionales. La velocidad y el carácter de dicha evolución se han visto sujetos, en gran medida, a la naturaleza y a las principales tendencias económicas de la más amplia sociedad «abarcadora». No obstante, allí donde y cuando la agricultura capitalista cobró raíces firmes, generalmente supuso la rápida desaparición de una economía campesina específica.

Finalmente, las políticas de los Estados modernos y los principales movimientos políticos conducen a poderosas intervenciones, transformando al Estado moderno en un decisivo determinante del presente y el futuro de la economía campesina.

Estabilidad e intervención

Parecen existir dos puntos de coincidencia dentro del amplio espectro de analistas que tratan el cambio económico en las sociedades campesinas. El primero consiste en que los cambios estructurales se han visto principalmente generados, o al menos catapultados, por fuerzas externas a la sociedad campesina; y el segundo sostiene que tanto los cambios en la organi-

zación económica como el incremento de la producción en la agricultura campesina han sido mucho más lentos que lo que los planificadores y eruditos predijeron. Tales conclusiones tendrían que dirigir la atención a las razones de la notable estabilidad de la entidad social que, con muy pocos cambios, ha perdurado de manera sorprendente durante milenios [véase *Redfield*, 1956, especialmente su comparación del libro de Hesíodo del siglo VI a. de C. con el campesinado contemporáneo], ha sobrevivido a la mayoría de las formas sociales no-campesinas y sigue representando un malestar tanto para los políticos como para los eruditos. La clarificación de los mecanismos de estabilidad social deben constituir, por cierto, un importante componente de una consideración del cambio social, sin el cual inevitablemente se interpretará mal el análisis. La «inercia» arraigada en la forma de vida de las comunidades campesinas y en las características de su agricultura (por ej., el sistema de tres cultivos rotatorios) ha sido considerada, con frecuencia, la razón de la fuerte estabilidad estructural del campesinado que, indudablemente, contribuyó a la misma. La voluntad —respaldada por el poder— de los grandes terratenientes en mantener las cosas como están puede actuar de manera similar. Sin embargo, estas determinaciones operan unidas conservando los procesos socioeconómicos sin los cuales los resultados serían muy distintos.

La sociedad pre-industrial presenta una variedad de procesos y ajustes sociales que refuerzan la estabilidad y la cohesión controlando la polarización socioeconómica de las comunidades. Dichos ajustes también limitan y reducen lo que ha llegado a ser designado

como crecimiento económico, es decir, tanto el aumento de la producción per cápita como los cambios en la organización de la economía que facilitan dicho incremento. Un ejemplo de ello es el *Potlach* «precampesino» de los indios cazadores y de las tribus esquimales. En algún momento, cada familia que ha acumulado un excedente de productos los usa y los da a una comunidad mayor. Esto suma prestigio a la familia y da placer y cohesión a la comunidad. También restituye a la familia al nivel aceptado de pobreza normal [por ej., *Drucker*, 1965].

Las economías campesinas presentan una variedad de mecanismos de nivelación que les son específicos. Por ejemplo, se conoce la nivelación por «incautación de la riqueza para inhibir la reinversión en progresos técnicos y evitar, de este modo, la cristalización de líneas de clase sobre una base económica» [*Nash*, en *Dalton*, 1967] en las comunidades indígenas de América Latina. Opera a través de la fragmentación de la propiedad mediante la herencia y a través de oficios ceremoniales obligatorios que se imponen a los miembros ricos de la comunidad y limitan severamente los ingresos o hacen necesarios grandes gastos. Estos impactos proceden a operar —o se refuerzan— durante las primeras etapas en que el campesino cruza el umbral de la «modernidad», cayendo bajo el impacto de la ciudad comercial e industrial o del poder extranjero. En algunas importantes sociedades campesinas opera una poderosa movilidad cíclica, cambiando constantemente las granjas familiares campesinas su posición económica como resultado de los procesos simultáneos, aunque opuestos, de la acumulación de ventajas económicas versus las tendencias niveladoras que

reflejan la más alta tasa de partición de propiedades más opulentas, el impacto de la naturaleza, la extinción selectiva, etcétera, aplicadas a sociedades campesinas separadas por miles de kilómetros y condiciones históricas, políticas y culturales polarizadas [*Stirling*, 1956; *Shanin*, 1972; *Ajami*, 1969; *Yang*, 1945; *Nash*, 1966]. El carácter selectivo de la emigración rural separa de la comunidad campesina a sus miembros más ricos y más pobres, restándole al mismo tiempo sus miembros más agresivos y proclives al cambio. Todos estos procesos representan un poderoso impacto de nivelación y refuerzan la estabilidad y homogeneidad comunales. Se entrelazan con una variedad de normas igualitarias de «recursos», colectividad y sociabilidad, aceptadas en esencia por toda comunidad campesina. Todo esto —junto con el sistema operante de economía política, los fuertes impuestos extraídos a la agricultura por los detentadores urbanos del poder y el relativo atraso de los recursos rurales generalmente observados [por ej., *Agarwala y Singh*, 1970]— limita los procesos de polarización en las comunidades campesinas y pone freno a su crecimiento económico y cambio estructural. Cabe recordar que la existencia de tan poderosas fuerzas sociales obstruyendo y dificultando la polarización de las sociedades campesinas no significa, necesariamente, que la misma no tenga lugar.

Muchas de las características específicas de las sociedades modernas reflejan directamente las formas en que sus campesinos ingresaron en el mundo moderno [*Moore*, 1969]. Los principales detonadores del cambio socioeconómico estructural parecen estar situados, no obstante, fuera de la sociedad campesina. Por cierto, en este período, la insurgencia campesina y la

revolución sacuden a las sociedades, y hacen caer regímenes y clases [Wolff, 1969]. Pero cuando el polvo se asienta (y posiblemente después de alguna «recampesinización» de la sociedad mediante una reforma igualitaria de la tierra), las élites y fuerzas no-campesinas retoman su avanzada contra la forma de vida típicamente campesina. Esta voluntad de las clases dominantes y las élites se ve ampliamente expresada en políticas agrarias conscientes, manifiestas y encubiertas. La sociedad campesina y la economía son alteradas por la interacción del cambio espontáneo y directo y por los impactos externos y las reacciones internas. Los cambios pueden resultar de la presión directa, pero en oportunidades provienen más de la destrucción de los «estabilizadores» específicos que han formado parte de la estructura social campesina. El rápido crecimiento de la población y las crisis ecológicas, la comunicación de masas, las crisis de la autoridad tradicional, las nuevas oportunidades personales que permiten que algunos adquieran poder político y económico sumándose a la nueva red nacional y a las políticas de crecimiento económico, son factores que ejercen una creciente influencia destructiva de la organización social y económica típicamente campesina. Lo mismo ocurre con la penetración de la economía de mercado, el transporte público, etcétera. Más aún, la economía campesina queda unida a la nacional por una concreta relación dialéctica en la que el adelanto mismo de la agricultura campesina provee la base de la industrialización y la urbanización, y contribuye a la destrucción del campesinado como entidad social específica y como tipo específico de economía.

La etapa en que, típicamente, la economía campe-

sina se transforma tanto como sistema social y como estrategia típica y modo de pensar de los individuos implicados [Nash, 1966], crea los principales problemas conceptuales mencionados. La tendencia tanto a la estabilidad como al cambio en la economía campesina, debe investigarse en distintas edades y diferentes sociedades y con distintas variables, tales como disposición de la tierra, empleos alternativos, etcétera; pero este análisis comparativo todavía está en su infancia [Galeski, 1972; Mendras, 1971]. Por último, la desintegración de la estructura social campesina no es unidireccional; los procesos y políticas que facilitan la estructura socioeconómica campesina pueden unirse a las sociedades «recampesinizantes», por así decirlo, sobre todo cuando se está llevando a cabo una reforma agraria [Chayanov, 1966: 28; Galeski, 1968]. Pero la dirección general hacia la destrucción de las estructuras sociales y económicas típicamente campesinas parece inevitable.

La iniciativa contemporánea de dar nueva forma a las sociedades campesinas se encuentra, en gran medida, en manos de organizaciones y organizadores no campesinos. Su capacidad para alcanzar sus objetivos se encuentra, no obstante, sujeta a sus intereses de clase y a las visiones ideológicas de la sociedad *vis à vis* con los de los campesinos, lo mismo que con su comprensión de la economía y la sociedad capitalista. También están sujetos a su habilidad para obtener el apoyo campesino o, al menos, a su capacidad de tenerlos eficazmente neutralizados o suprimidos. En este sentido, el cambio económico de las sociedades campesinas encuentra su explicación en las políticas y la sociología política de las sociedades en cuyo interior viven.

ECONOMIA CAMPESINA:
POLITICA E INTERVENCION

Esta última parte se ocupa de las políticas agrarias y del impacto de la intervención del Estado en las economías campesinas. Trata acerca de los objetivos de tales intervenciones, por ejemplo la reforma agraria y los principales programas de reconstrucción y transición en las economías campesinas actuales: «apostar a favor del más fuerte», la colectivización, y la transformación del campesino en un agricultor «moderno».

Las economías campesinas contemporáneas están situadas dentro de las así llamadas sociedades en vías de desarrollo. Una elevada proporción de población rural (principalmente campesina) con respecto a la población total parece ofrecer un razonable índice cuantitativo para la delineación estructural de las actuales «sociedades en vías de desarrollo» [véase FAO, 1970b: 332-334]. No obstante, todavía existen poderosas evidencias del carácter específico del campesinado en una variedad de otras sociedades y re-

giones.⁵ Las políticas destinadas al campesinado con-
figuran un importante componente de acción política
y legislativa y también de las ideologías orientadoras
de nacionalismo, crecimiento económico, democratiza-
ción y justicia social. El contenido de estas políticas
—pasadas y presentes— ha sido crucial para el carácter
del mundo que conocemos.

El grueso de los países con una amplia población
campesina comparten gobiernos y políticas que se
ocupan ampliamente de la «modernización» y el «cre-
cimiento», visualizados como «ponerse a nivel» de las
sociedades industriales en términos de renta nacional,
formación del capital, educación, etc. De acuerdo con
todos estos índices el campesinado representa como
regla, la parte más atrasada de la sociedad y el prin-
cipal obstáculo para el progreso general. Los bajos
niveles de ingreso y producción per cápita, la escasez
de empleo y otras dificultades, malas como son en
estas regiones, resultan especialmente negativas en el
campo. Mientras algunas de las «sociedades en vías de
desarrollo» pueden exhibir un adelanto de nuevas in-
dustrias urbanas (impresionante en términos de por-
centaje de crecimiento, pero a menudo manipuladas
por pocos y beneficiosas también para unas minorías),
la agricultura ha permanecido estática durante prolon-
gados períodos o incluso ha disminuido en términos
per cápita.⁶

5. Por ejemplo, la cuestión de los así llamados complotos
familiares de los granjeros soviéticos colectivizados, o la agri-
cultura del Sur de Italia dentro de la sociedad italiana indus-
trializada.

6. El crecimiento anual de la producción agrícola per cá-
pita durante el período 1957-1968 fue, por ejemplo, de 0.1

Los «círculos viciosos» de «acumulación» de atraso, que, se afirma, operan en perjuicio de los «países en vías de desarrollo» en la economía mundial [Myrdal, 1957], parecen operar también en el interior de cada una de esas mismas sociedades, con el campesinado desempeñando el rol de hermano más débil que siempre queda rezagado. La proyección de todo esto en las mentes de los planificadores se ha visto acentuada por la profundidad de la escisión cultural entre los campesinos y los «cultos». Para la mayoría de los licenciados jóvenes, listos e impacientes de la administración nacional, lo mismo que para muchos de los consejeros de «breve-estancia-en-los-trópicos», la masa campesina aparece como el principal obstáculo para el progreso, siendo su atraso equiparado únicamente al de los conservadores malintencionados con los que se enfrentan las nuevas políticas. Al mismo tiempo, lo que le ocurre a la mayoría de los sectores de la población rural atrasada no puede dejar de atraer la atención en cualquier intento de crecimiento económico o de incremento en la igualdad social y política. El desagrado por el atraso campesino y una peculiar compasión carente de empatía se mezclan a menudo con las ideologías y las políticas que apuntan a insistir con ahínco ante los campesinos en «lo que es bueno para ellos».

por ciento en las sociedades en vías de desarrollo contra el de 1.6 por ciento en las «desarrolladas» [FAO, 1969: 24].

Objetivos y políticas

El progreso económico y la justicia igualitaria —los dos objetivos formales de la mayoría de las reformas contemporáneas dirigidas al campesinado— han significado cosas totalmente distintas en distintos escenarios. La política de incremento de la productividad (o comercialidad) puede apuntar a las necesidades del campo —es decir, a un consumo incrementado o a la formación de un capital—, pero por otro lado puede servir a propósitos exteriores a la esfera rural: formación de un capital, desarrollo del mercado y exportación, empleo de la mano de obra, etc., en la ciudad, especialmente cuando se emprende una política de industrialización. A menudo debe tomarse con cautela la pretensión de justicia, ya que en oportunidades se limita a «embellecer» políticas que apuntan, claramente, al enriquecimiento de unos pocos. No obstante, en muchos casos, especialmente cuando las políticas agrarias provienen de un reciente surgimiento revolucionario de poblaciones rurales, una auténtica y poderosa tendencia igualitaria hace sentir su impacto. Está incluida, en líneas generales, en las ideologías más generales de construcción nacional, socialismo o populismo y desalienación. Es necesario enfatizar otros dos puntos. Los objetivos del progreso económico y la justicia igualitaria pueden —y a menudo lo hacen— chocar y la resolución asumida de esa contradicción define, en gran medida, el carácter específico de la política adoptada (por ejemplo, la división igualitaria de la tierra ha conducido, en algunos casos, a una caída en la producción y comercialidad de productos alimenticios básicos [Warriner, 1969]. En segundo

lugar, el verdadero contenido de cualquier política que se adopte sólo puede ser comprendido en relación con la naturaleza y el interés real de los grupos dominantes nacionales y locales y de los de la administración que debe ejecutar las reformas y la interrelación de éstas con las comunidades campesinas.

Por diversas razones y bajo diferentes circunstancias, los objetivos de los gobiernos de las sociedades principalmente campesinas muestran similitudes en su deseo de dismantelar la estructura socioeconómica campesina tradicional, en su intento por «modernizar» por obtener un rápido crecimiento económico y, en oportunidades, por asegurar la democratización de la sociedad *in toto*. El problema consiste en cómo asegurar semejante desarrollo sin desencadenar las fuerzas de «acumulación de atraso» y sin conducir a las sociedades campesinas a la pauperización y al limbo de la «involución agrícola». Para los gobiernos comprometidos en el igualitarismo significa, adicionalmente, descubrir las formas de controlar el crecimiento del nuevo capitalismo agrario sin limitar el incremento del capital y la producción agrícola. Significa también superar la oposición de los poderosos grupos privilegiados cuyas ventajas dependen de que los campesinos «permanezcan donde están» [Andreski, 1966; Dumont, 1965; Berthelm, 1971].

Las políticas contemporáneas fundamentales dirigidas a la transformación de las economías campesinas pueden, en un sentido general, dividirse en dos categorías básicas que pueden aparecer simultáneamente y que a menudo actúan como dos etapas de una política a largo plazo. La primera se centra en la reforma de la tierra y tiende, inicialmente, a reforzar las econo-

mías campesinas específicas aunque puede constituir un paso necesario hacia su transición y desaparición. La segunda apunta al establecimiento de una economía agraria nueva y distinta, «empotrada en», y que conduce al crecimiento de la nacional, y puede asumir una de tres formas diferentes (según la ideología dominante): una empresa capitalista en gran escala, una granja familiar moderna y eficiente, o unidades colectivas de propiedad y/o producción.

La reforma agraria

La reforma agraria ha sido autorizadamente definida como la «redistribución de la propiedad o derechos de la tierra para beneficio del pequeño agricultor y trabajador agrícola» [Warriner, 1969: XIV]. En este sentido, «pertenece, en consecuencia, a la misma familia de instrumentos económicos como la política fiscal y monetaria, los subsidios, el racionamiento, las tarifas, la nacionalización, etc.» [Flores, 1968]. Es también una medida política que implica la expropiación, introduciendo así compulsión y encontrando diversos grados de oposición por parte de los grandes terratenientes tradicionales [véase por ej., Feder, 1971; Blok, 1969]. Significa, en consecuencia, una abierta y a menudo brutal guerra rural de clases y también, con frecuencia, serios conflictos entre las clases urbanas partidarias de la modernización, las tradicionales y las élites. Los cambios políticos y económicos relacionados quedan formalizados, como regla general, en amplios cambios legislativos: nuevas normas acerca de la propiedad, contratos de arriendo, etc.

Representando lo que representa la tenencia de la tierra en la vida campesina, tales reformas contienen naturalmente, una significación crucial para la estructura social y la forma de vida del campesinado. La dimensión-poder significa que tales reformas deben ser rápidas para operar como medida niveladora.

La cuestión de una reforma agraria y su alcance son, no obstante, mucho más amplios y más complejos que el de la redistribución igualitaria de la tierra. En principio, el aspecto redistributivo de la reforma agraria está complementado, en líneas generales, por sus aspectos correctivos. La meta de tales medidas correctivas consiste, a menudo, en mejorar la eficiencia de la asignación de la tierra en términos de la productividad y empleo de la mano de obra optimizando el tamaño de la propiedad de la tierra, consolidando por ejemplo algunas propiedades y limitando el fraccionamiento de otras. También puede apuntar a acortar la distancia entre la casa del campesino y su tierra, a la mejora de servicios comunales (educación, salud, transporte) mediante la consolidación de familias en aldeas, etcétera.

La expropiación y la redistribución de la tierra en uso se complementa con la colonización de tierras vírgenes. La «nueva» tierra puede haber sido una parte no usada de una propiedad privada, abriéndose a nuevos propietarios tierras tribales o estatales. En oportunidades un nuevo núcleo rural puede seguir a una exitosa reclamación de la tierra (por ejemplo, los planes basados en el Nilo, de Egipto y el Sudán).

Aún más, la creación de nuevos modelos de tenencia de la tierra no aparece como una medida única. La capacidad misma del campesino para absorber y cul

a tivar satisfactoriamente nuevas tierras (y no permitir
l, que pasen rápidamente a otras manos) está condicio-
n, nada por una variedad de medidas adicionales: provi-
a sión de créditos y/o equipos, nuevas alternativas en
n el mercado, reorganización de la autoridad local, ser-
e vicios y cambios en la estructura de producción.) Bas-
n tante a menudo el estrato explotador de las mayorías
campesinas a través del arriendo, etc., ha operado si-
l, multáneamente como barrera mediadora entre los
a aldeanos y la economía nacional. Quebrar o limitar
r este poder exige la organización de nuevos tipos de
s interacción económica entre la aldea y «el exterior».
i La reforma agraria ha pasado a ser considerada como
e una reforma agraria general, un conjunto de medidas
i, interrelacionadas que, al mismo tiempo que cambian
i, la tenencia de la tierra, proveen también nuevos
o acuerdos sociales y económicos de alcance mucho más
a amplio o se detienen.

u Por último, el meollo de la reforma de la agricul-
l, tura y de la propiedad se relaciona con la política
i, económica específica y el escenario social. Los am-
n plios estudios de la FAO han enfatizado, por ejemplo,
r las diferencias entre los tres continentes del llamado
e Tercer Mundo [FAO, 1970a]. Bajo esta categoriza-
c, ción, en América Latina, resulta principalmente cru-
r, cial la ruptura de grandes propiedades feudales. En
a Sudasia se trata de los problemas de la aparcería y
i, de la usura en una zona muy densamente poblada. En
a el «Africa Negra» se trata principalmente del problema
i, de la propiedad tradicional de la tierra y las planta-
a ciones coloniales. En cada una de estas importantes
a regiones la tenencia de la tierra corresponde a una
l, estructura de relaciones sociales y cualquier reforma

debe significar, necesariamente, la reforma de ambas [FAO, 1970b].

El tipo de reforma sustentado en el principio de «la tierra para el que la trabaja», facilita las estructuras socioeconómicas campesinas específicas basadas en la explotación familiar que opera dentro del marco de comunidades aldeanas tradicionales. Su adopción se ha visto influida por la conciencia política e ideológica campesina que, aunque muy difusa, ha apuntado claramente hacia ese objetivo. Por cierto, ésa ha sido siempre la dirección de los cambios adoptados espontáneamente cuando un campesinado armado ha dictado sus deseos. Asimismo, las reformas de la tierra a menudo se materializaron a partir de la creencia de las élites no-campesinas en el sentido de que tal es el deseo de los campesinos y de que su implementación, en consecuencia, aseguraría el apoyo de los mismos. Por otro lado, los legisladores no-campesinos siempre supusieron que tal reforma produciría un campesinado «nuevo» y libre; libre, es decir, libre de los impactos conservadores y castradores de una sociedad tradicional y/o feudal, y libres de integrarse en términos de mercado, capital y trabajo dentro de la economía nacional, y de contribuir a su rápido progreso. Idealmente, dicha reforma también inyectaría vitalidad adicional al sistema de economía política y dominación representado y promovido por los reformistas. La conformación de ese proceso de transición inmediatamente posterior a la reforma de la propiedad de la tierra o independiente de la misma representa la segunda categoría importante de intervención política discutida.

La conformación de la nueva economía agraria

El deseo inequívoco de los gobiernos preocupados por ver la transformación de la economía campesina en un sector agrícola moderno y eficaz de una sociedad industrial no puede ser traducido en prescripciones políticas contundentes. Los problemas son políticos más que técnicos y «gobernar» significa «elegir» entre una diversidad de alternativas y suposiciones y criterios subyacentes. Las principales alternativas —en parte indeterminantes— que enfrentan los hacedores de la política son tres: a) «apostar al más fuerte» contra «apostar» por la masa, es decir, el intento de reformar o adelantar la agricultura concentrándose en unos pocos elegidos, supuestamente los más capaces u opulentos como oposición al intento de un progreso más lento de la masa de los campesinos⁷; b) preferir la agricultura en gran escala en contra de la agricultura familiar, basándose en la creencia de las ventajas representadas por una empresa agrícola en gran escala en contraposición a la creencia en las preferencias de las explotaciones familiares; c) construir un sistema económico de interacción contra uno directivo, es decir, un sistema basado en la asociación voluntarista y parcial como oposición a otro que suponga un amplio control centralizado, nacional, posiblemente estatal. Los principales modelos de organización realmente adoptados en tales políticas pueden dividirse en el de

7. Para una reciente exposición sumamente interesante de la segunda solución a este debate, véase Gurley [1971]. Los puntos esenciales de la actitud opuesta fueron presentados por las denominadas Reformas de Stolypin en Rusia, 1906-1910 [Robinson, 1949].

una empresa capitalista, una empresa colectiva o estatal y una pequeña granja familiar. Estos han sido ligeramente relacionados con los principales marcos de ideología y práctica política del capitalismo «de tipo occidental», el socialismo de tipo soviético o chino y el populismo de, digamos, Tanzania contemporánea, respectivamente. Las granjas familiares y las empresas estatales pueden aparecer como la forma preeminente de organización de la agricultura en cada uno de los sistemas políticos mencionados, por ejemplo, Dinamarca y Polonia, o Irán y la Unión Soviética, respectivamente.

Las reformas dirigidas a la promoción de la *agricultura capitalista* en gran escala ponen el acento en las llamadas élites agrícolas, lo que en general es sinónimo de campesinos ricos e importantes terratenientes que se comprometen directamente en la agricultura intensiva. También acepta la superioridad de las grandes empresas y la organización y planificación interactiva. Se supone que un granjero-empresario de élite posee capital inicial y capacidad agrícola y manipuladora por encima de sus vecinos rurales. El gran tamaño de la explotación, los equipos, la mano de obra asalariada y la capacidad empresarial aseguran un uso más eficaz de los medios de producción. El consiguiente aumento de la productividad y la comercialidad conduce a una profunda intrincación en la economía nacional, elevadas tasas de inversión y acumulación de ventajas socioeconómicas de dichas explotaciones dentro de la comunidad rural y dan por resultado su expansión. La agricultura se convierte en un negocio compuesto por empresas en grande y mediana escalas, manejadas con criterios capitalistas. Los cambios estructurales y el

crecimiento económico así asegurados no exigen la reorganización en gran escala, la nacionalización ni una administración compleja, y el proceso puede ser tratado como una evolución natural de la polarización socioeconómica rural, con los más capaces y mejores acumuladores promovidos a controlar una parte creciente de la producción rural. Los menos exitosos pierden terreno gradualmente y se transforman en mano de obra asalariada («más adecuado para ellos») en las granjas capitalistas y en la ciudad.

La política de «apostar al más fuerte», de la promoción de la agricultura capitalista, incluye la promoción de un mercado libre y flexible en los medios de producción (especialmente de la tierra), medidas de consolidación de la tierra, créditos fácilmente accesibles para los ricos (es decir, proporcionales a la propiedad poseída), mantenimiento de bajos salarios agrícolas, subsidios que benefician principalmente a los grandes productores agrícolas, y así sucesivamente. Colocar (o dejar) la autoridad local en manos de los ricos locales facilita, en gran medida, dicha evolución.

La crítica de tales políticas en términos estrechamente económicos se relaciona, en primer lugar, en el hecho de que el rápido progreso agrícola, el incremento de las provisiones y demandas del mercado, etcétera, de una pequeña minoría puede significar poco en términos nacionales o puede, incluso, coincidir con una verdadera reincidencia económica. La posición de la élite no significa, necesariamente, una disposición y capacidad para proceder y avanzar; a menudo el conservadurismo y el consumo conspicuo caracterizan el medio social de los habitantes rurales ricos. El empleo de recursos económicos por las granjas opulentas puede

ser menos efectivo, al fin de cuentas, que el uso de los mismos por sus vecinos más pobres [por ej., *Madiman*, 1970: 65-66]. Incluso cuando el progreso de la granja capitalista conduce a aumentos generales en la producción de alimentos, el hecho de que los pequeños propietarios campesinos y los aparceros pierdan su tierra sin ser absorbidos como mano de obra asalariada puede derivar en graves y cada vez peores problemas sociales y económicos. La mecanización de la agricultura en gran escala puede agravar la situación. En términos más amplios, están en juego las cuestiones de la igualdad y los conflictos sociales. La tensión social creada por la polarización en las comunidades rurales puede estallar como rebelión política de los pobres, conduciendo al disloque de la economía y, en ocasiones, a la abolición del sistema socioeconómico que las generó.

Durante la última década se ha intentado encarar una discusión sistemática de los pros y contras de estas políticas y una evaluación selectiva de las mismas en términos históricos, es decir, en relación con la etapa de desarrollo socioeconómico de la sociedad analizada [por ej., *Dore*, 1965]. Como hemos señalado, la «Revolución Verde» del Sur de Asia ha proporcionado, últimamente, un importante campo de prueba para tal debate.

La *colectivización* se dirige al grueso de los grupos domésticos campesinos, asume la superioridad de la gran empresa y tiene una poderosa tendencia directiva. Se supone que la integración «horizontal» en gran escala de los recursos de la producción en la agricultura conduce a un empleo más eficiente de los mismos, a un incremento de la productividad y a una

rápida formación de capital, tanto en la aldea como en la ciudad. En teoría, también tendría que asegurar una provisión incrementada de alimentos y de mano de obra liberada del escenario rural, ambas a ser invertidas en la industrialización. (En este sentido, el objetivo consiste en «hacer lo que hizo el libre comercio en Europa Occidental» [Warrimer, 1969: 194].) Al mismo tiempo, la cooperación igualitaria de la producción tendría que poner fin a los procesos de polarización en el campo y asegurar una vida igual para todos. Más aún, la organización democrática de lo colectivo tendría que dejar el control de la producción en manos de los agricultores. Se aseguraría, en consecuencia, el apoyo de la mayoría campesina para la colectivización y podría superarse la esperada obstrucción de medidas igualitarias por la pequeña minoría explotadora.

Pocos años antes de la primera colectivización masiva en la Unión Soviética, algunos eruditos rusos desarrollaron una crítica sistemática de sus posibles deficiencias [Chayanov, 1967: Vol. V]; también Shanin en Worsley [1971]. Dichas críticas acentuaron, en primer lugar, que la ampliación de una empresa agrícola no asegura por sí misma un aumento de la producción, dado que el mayor tamaño no es, necesariamente, el óptimo (que difiere en cada rama de la agricultura). También afirmaron que la cooperación «horizontal» en gran escala dejaría a los campesinos sin líderes locales capaces de dirigir las empresas en gran escala y provocaría, en consecuencia, que la dirección de las granjas colectivas cayera en manos de burócratas de fuera. Por último, anticipaban la vigorosa y destructiva oposición del campesinado en gene-

ral ante medidas contrarias a su experiencia y tradición organizativa y que podía dejar a los campesinos en condiciones equivalentes a la dependencia del obrero industrial, con la inseguridad del pequeño propietario. Se sugirió un plan alternativo de «cooperación vertical».

El creciente volumen de actividad autoritaria cumplida en la colectivización de la Unión Soviética, ahora en su quinta década, proporciona amplio material para la evaluación del debate [por ej., *Warriner*, 1939; *Jasny*, 1949; *Lewin*, 1968; *Wadekin*, 1971].⁸ Resulta significativo que la agricultura todavía parezca ser un importante obstáculo en la economía soviética. El crecimiento de granjas estatales puede indicar aquí la dirección de futuros progresos y requiere una profunda investigación [*Galeski*, 1972; *Shanin* en *Worsley*, 1971]. La experiencia heterogénea de Europa Oriental, Asia y China, incluyendo la descolectivización en Yugoslavia, Polonia y transitoriamente en partes de Vietnam del Norte, suma una importante dimensión. Las granjas colectivas y comunas chinas ofrecen aquí el campo más interesante de investigación, con fuentes generales y no limitadas, especialmente desde la Revolución Cultural [no faltan monografías sobre comunidades específicas; véase *Hinton*, 1966; *J. Myrdal*, 1965]. La heterogeneidad de China, la tendencia interactiva y la importancia del liderazgo local de los linajes y experiencias campesinas, los conocidos éxitos económicos —a pesar de los contratiempos del «Gran Salto Adelante»— y los experimentos con nuevos

8. Véase también una larga serie de artículos en *Soviet Studies*.

tipos de estructura social tornan especialmente importante la experiencia china.

Una explotación familiar intensiva y eficiente muestra el tercer modelo importante de unidad agrícola a que apuntan los reformadores contemporáneos. Significa «apostar» a la masa, dando preferencia a las pequeñas empresas basadas esencialmente en el trabajo familiar y a una organización interactiva (al menos formalmente) de la agricultura. Dicha elección se basa, fundamentalmente, en una ideología igualitaria, pero también en la afirmación de las preferencias económicas del cultivo familiar, al menos en la etapa dada de progreso económico y tecnológico [por ej., *Warriner*, 1939; *Madiman*, 1970]. Acentúa especialmente la naturaleza específica de la producción agrícola y las posibilidades que deja a la acción individual, a los procesos que no pueden ser mecanizados, etc. También se cita un pleno empleo y mejor uso de los recursos escasos en la agricultura, junto con la ampliación del mercado para los productos básicos de la industria nacional. La solución de la explotación familiar se considera que es menos destructiva de la estructura social campesina y, en consecuencia, más capaz de movilizar la auténtica buena voluntad de la mayoría campesina para la utilización y la adopción de la nueva tecnología y organización.

Las desventajas potenciales de las políticas que intentan transformar las economías campesinas en explotaciones familiares modernas de capital intensivo son numerosas. A las pequeñas explotaciones les resulta muy difícil incorporar nuevas técnicas y general capital adicional para inversión y «crecimiento autosustentado». La fragmentación dirigida de propiedades fami-

liares interfiere el progreso económico. El crédito estatal limitado, débilmente extendido, con base igualitaria, puede hacer muy poco bien. Bajo tales presiones, las comunidades rurales tienden a estancarse o a polarizarse, produciendo espontáneamente una agricultura capitalista marginal y, a menudo, mano de obra no utilizable. Asimismo, la inserción de la ayuda estatal se transforma, con frecuencia, en un «manejo de la agricultura» directivo y altamente burocrático, ejecutado desde fuera.

Los intentos de proseguir con la granja familiar moderna superando las tendencias destructivas de la misma han tomado la forma de esquemas de «desarrollo comunal» y de cooperación rural. Los programas de «desarrollo comunal» han apuntado a inducir a las unidades familiares individuales a unirse a proyectos colectivos voluntarios: construcción local de escuelas o caminos, mejora de la agricultura, reclamación de la tierra, etcétera, venciendo al mismo tiempo la xenofobia localista. Algunos de estos intentos resultaron indudablemente beneficiosos [Huizer, 1969], mientras otros degeneraron en un «estereotipo idiotizante en el que los llamados expertos emplean presionadoras técnicas de vendedores sobre los aldeanos, para inducirlos a construir salones aldeanos y otros proyectos locales» [Warriner, 1969: 63].

La cooperación rural —en tanto algo similar a los esquemas de desarrollo comunal— es, en un sentido general, más antigua en términos de experiencia y más fundamental en sus propósitos. Se acentúa la ideología igualitaria. En términos socioeconómicos «la verdadera fuerza de la cooperación... reposa en los servicios» [FAO, 1970b: 350], es decir, un campo creciente de

procesamiento, intercambio y provisión de créditos, instrumentos, locales de depósito, etcétera. Tal «integración vertical» de las granjas familiares les permite beneficiarse de la organización en gran escala cuando resulta provechosa, sin comprometerse con la misma cuando no es así y deja lugar a la cooperación «desde abajo» [Chayanov, 1967; Sinkwitz, 1970]. En general su éxito se vio sujeto a un alto grado de sofisticación de las granjas y de los agricultores. La experiencia de la última generación ha resultado bastante decepcionante para los ideólogos de la cooperación igualitaria, desintegrándose a menudo las cooperativas o deslizándose hacia la agricultura capitalista y/o aumentando el control burocrático «desde arriba». Los hijos de los agricultores cooperativistas no solían estar dispuestos a proceder dentro del mismo marco social, con una «crisis de la segunda generación» poniendo en cuestión todo el sistema. Al mismo tiempo, la capacidad de las explotaciones familiares cooperativas por modernizarse y retener su propiedad dentro de una sociedad industrial ha quedado ampliamente demostrada, como en el caso de los granjeros daneses [Warner, 1969].

En este punto conviene recordar que los fines, formas, éxitos y fracasos de la reforma agraria contemporánea deben ser considerados dentro del marco de esquemas económicos, políticos y sociales más amplios. La diferencia entre los modelos seleccionados para la reforma agraria es parcialmente similar a las diferencias entre los países que están «en quiebra» y los que no lo están [Flores, 1968]. El citado éxito de los granjeros daneses en transformar la economía campesina en una eficiente agricultura familiar moderna de capi-

tal intensivo fue, en gran medida, el resultado de su victoria política que les ganó el apoyo del Estado y el hecho de que una urbanización rápida y selectiva purgó a las aldeas tanto de los muy ricos como de los muy pobres, reforzando la base igualitaria de las comunidades agrícolas. Una vez más, las costumbres y políticas de la sociedad urbana dominante desempeñan un rol de creciente importancia en la configuración de las comunidades agrícolas. Finalmente, tales procesos tienen dos direcciones. Los no-campesinos son cruciales para la forma en que desaparece la sociedad campesina distintiva, mientras la forma en que desaparece el campesinado configura el futuro de la sociedad post-campesina.

CONCLUSIONES

«Puede ser político informar que el plan mundial de la FAO para modernizar y perfeccionar la agricultura podría implementarse sin una reforma dolorosa, pero no sería verdad» [FAO, 1970a]. Esta afirmación es verdadera para todo el complejo de problemas de la transformación de las economías y sociedades campesinas en un mundo rápidamente cambiante. Considerándolo en la perspectiva correcta, todo lo que determina la vida de una mitad de la humanidad incluye profundamente en el futuro de toda la humanidad. Incluso los cambios más revolucionarios y la más acelerada industrialización dejarán a gran parte de la población mundial en situación rural, más o menos campesina y pobre como mínimo durante una generación. Aún más, el trágico hecho aquí profundamente relevante consiste en que, en la mayoría de las experiencias conocidas, los pobres soportan la carga más pesada de la modernización, tanto bajo los auspicios socialistas como capitalistas [Moore, 1966].

El carácter de los cambios y reformas discutidos está determinado por los intereses de los grupos políticos y económicos predominantes y las relaciones de poder, y por las luchas políticas directas, pero esto es sólo parte de la verdad. También se ve fuertemente influido por los significados, perspectivas y categorías aceptados, por la información limitada y por la falta de información; en síntesis, por todo lo que llamamos conocimiento, con una medida de autonomía y un dinamismo propios. Cuando las políticas agrarias conducen a resultados inesperados y a estrepitosos fracasos, muy a menudo «...se debe a que no siempre se ha comprendido que... los aldeanos son campesinos» [Mann, 1968: 304]. El conocimiento, especialmente el conocimiento de campos cuya significación social sólo se alcanza a través de su complejidad y vaguedad, tiene un poder operatorio: el poder de influir, de movilizar seres humanos para la acción, de producir cambios y de detenerlos. Todo esto vuelve válida y excitante la vida del estudioso de las sociedades campesinas que conoce su trabajo y deja discurrir su mente o, para decirlo lisa y llanamente, la vuelve crítica y revolucionaria.⁹

9. Anticipando posibles críticas por el énfasis taxonómico de este ensayo, se recuerda al lector que su propósito original era bosquejar un campo y presentar un punto de partida para el debate antes de que las diversas tendencias ideológicas se unieran a la batalla en un congreso internacional. Eso se hizo. A pesar de los consiguientes esfuerzos por paliar y abrir la perspectiva, el ensayo no ha sido «liberado de valor» ni descartado. Las inclinaciones, sugerencias y predisposiciones del autor fueron obvias y, por cierto, acaloradamente contestadas.

REFERENCIAS

- Agarwala, A. N., y S. P. Singh: *The Economics of Underdevelopment*, 1970, Londres, Oxford University Press.
- Ajami, I.: «Social classes. Family Demographic Characteristics and Mobility in Three Iranian Villages», *Sociologia Ruralis*, IX, 1969.
- Andreski, S.: *Parasitism and Subversion*, Londres, Weidenfeld and Nicolson.
- Bloch, M., 1966, *French Rural History*, Londres: Routledge y Kegan Paul.
- Blok, A.: «Mafia and Peasant Rebellion as Contrasting Factors in Sicilian Latifundism», *European Journal of Sociology*, X.
- Boeke, J. H., 1953, *Economics and Economic Policies of Dual Society*, Vancouver: Institute of Pacific Relations.
- Bohannon, P., 1966, *African Outline*, Londres: Penguin.
- Byres, T. J.: «The Dialectic of India's Green Revolution», *South Asian Review*, V. 2, 1972.
- Chayanov, A. V., 1966, editado por D. Thorner, R. E. F. Smith y B. Kerblay, *The Theory of Peasant Economy*, Homewood, III.: Irwin for American Economic Association. [Trad. castellana: *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974.]

- Chayanov, A. V.: *Oeuvres Choies de Chayanov*, La Haya: Mouton, 1967.
- Dalton, G., ed., 1967, *Tribal and Peasant Economics*, Nueva York: The Natural History Press.
- Dalton, G., 1969, «Theoretical Issues in Economic Anthropology», *Current Anthropology*, Vol. 10, No. 1, febrero.
- Dore, R. O.: «Land Reform and Japan's Economic Development», *Developing Economies*, III: 4, 1965.
- Drucker, P.: *Cultures of North Pacific Coast*, Chandler, San Francisco, 1965.
- Dumont, R., 1957, *Types of Rural Economy*, Londres: Methuen.
- Dumont, R.: *Lands Alive*, Monthly Review Press, Nueva York, 1965.
- Dziewicka, M.: *Chłopi-Robotnicy*, 1963.
- Edwards, D., 1961, *An Economic Study of Small Farming in Jamaica*, MacLehose.
- FAO, 1969: *The State of Food and Agriculture*, Roma: United Nations Food and Agriculture Organization.
- FAO, 1970a: «Land Reform as an Instrument of Progress», *Land Reform*, I.
- FAO, 1970b: *Progress in Land Reform*, Fifth Report, Roma: FAO.
- Feder, E., 1971, *The Rape of Peasantry*, Nueva York: Anchor.
- Fei Hsiao-tung, 1946, «Peasants and Gentry», *American Journal of Sociology*.
- Firth, R. y Yamey, B. S., eds., 1964, *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*, Chicago: Aldine Publications.
- Firth, R., dir., 1970, *Themes in Economic Anthropology*, Londres: Tavistock Publications. [Trad. castellana: *Temas de Antropología Económica*, México, F.C.E., 1974.]
- Flores, E.: «Definition and Tipology of Land Reform», *Journal Administration Overseas*, VII: 3, 1970.

- Franklin, H., 1969, *European Peasantry — The Final Phase*, Londres: Methuen.
- Galeski, B., 1968, «Social Organization and Rural Social Change», *Sociologica Ruralis*, Vol. 8, Nos. 3-4.
- Galeski, B., 1972, *Basic Concepts of Rural Sociology*, Manchester: Manchester University Press.
- Geertz, C.: *Agricultural Involution*, University of California Press, Berkeley, 1968.
- Gurley, J. G.: «Capitalist and Maoist Economic Development», *Monthly Review*, XXII: 9, Nueva York, 1971.
- Habakkuk, H. J., 1955, «Family Structure and Economic Change in Nineteenth Century Europe», *Journal of Economic History*, Vol. XV.
- Herskovits, J. M., 1952, *Economic Anthropology*, Nueva York: Knopf. [Trad. castellana: *Antropología Económica*, México, F.C.E., 1976.]
- Hinton, W.: *Fanshen*, Monthly Review Press, 1966.
- Huizer, G.: «Community Development, Land Reform and Political Participants», *American Journal of Economics and Sociology*, XXVIII: 2, 1969.
- Jasny, N.: *The Socialised Agriculture of USSR*, Stanford University Press, Stanford, 1949.
- Laclau, E., 1971, «Feudalism and Capitalism in Latin America», *New Left Review*, No. 67. [Trad. castellana, Ed. Anagrama, 1973.]
- Lewin, M.: *Russian Peasants and Soviet Power*, Allen and Unwin, Londres, 1968.
- Lewis, O., 1963, *Life in a Mexican Village*, Urbana: University of Illinois Press.
- Lipton, M., 1968, «The Theory of Optimising Peasant», *The Journal of Development Studies*, Vol. IV, pp. 327-351.
- Madiman, S. G.: «Small Holder Agriculture versus Large Scale Production in Asia», *Land Reform*, II, 1970.
- Makarov, N., 1920, *Krest'yanskoe Khozyaistvo i Ego Evolyutsiya*, SCKS, Vol. 1.

- Malita, N., 1971, «Agriculture in the Year 2000», *Sociologia Ruralis*, Vol. XI.
- Mann, H. H., 1968, *The Social Framework of Agriculture*, Londres: Frank Cass.
- Marx, Karl, 1964, *Pre-Capitalist Economic Formation*, Londres: Lawrence & Wishart. [Trad. castellana: Ed. Siglo XXI.]
- Mauss, M., 1954, *The Gift*, Nueva York: The Free Press.
- Mendras, H., 1971, *Un Schème d'Analyse de la Paysannerie Occidentale*, manuscrito.
- Meillassoux, C., 1973, «The Social Organization of Peasantry», *Journal of Peasant Studies*, Vol. 1, No. 1, octubre.
- Mintz, S. W., 1961, «The Question of Caribbean Peasants: A Comment», *Caribbean Studies* 1(3).
- Moore, Barrington, Jr.: *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Penguin, Londres, 1969. [Trad. castellana: *Los orígenes sociales de la dictadura y de la democracia*, Barcelona, Península, 1973.]
- Myrdal, G.: *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Duckworth, Londres, 1957.
- Myrdal, G., 1957, *Economic and Underved Regions*, Londres: Duckworth.
- Myrdal, G., 1968, *Asian Drama*, Nueva York: Pantheon.
- Myrdal, J.: *Report from a Chinese Village*, Heinemann, Londres, 1965. [Trad. castellana: *Una aldea de la China popular*, Seix Barral, Barcelona.]
- Nash, M., 1966, *Primitive and Economic Systems*, San Francisco: Chandler.
- Nash, M., 1967, «Indian Economics» Handbook of Monthly American Indian series, Vol. 6, *Social Anthropology*, Austin: University of Texas Press.
- Palmer, I.: *Science of Agricultural Production*, UNRISD, 1972.
- Pearse, A., en preparación, *The Latin American Peasant*.
- Pirenne, H., 1936, *Economic and Social History of Media-*

- val Europe*, Londres: Routledge y Kegan Paul. [Trad. castellana del F.C.E., México, 1963.]
- Polanyi, K., Arensberg, C. A., y Pearson, H. W., 1957, *Trade and Market in the Early Empires*, Nueva York: The Free Press.
- Pospisil, L., 1963, *Kapanka Papua Economy*, Yale University Publications in Anthropology, No. 67.
- Potter, J. M., Diaz, M. N. y Foster, G. M., dir., 1967, *Peasant Society*, Boston: Little Brown.
- Redfield, R., 1956, *Peasant Society and Culture*, Chicago: University of Chicago Press.
- Robinson, G. T., 1949, *Russia under the Old Regime*, Londres: Macmillan.
- Robinson, J., 1962, *Economic Philosophy*, Nueva York: Watts.
- Samuelson, P. A., 1948, *Economics — An Introductory Analysis*, Nueva York: McGraw Hill.
- Schultz, T. V., 1964, *Transforming Traditional Agriculture*, New Haven: Yale University Press.
- Shanin, T., 1966, «The Peasantry as a Political Factor», en Shanin [1971b].
- Shanin, T., 1971a, «Peasantry: Delineation of a Concept and a Field of Study», *European Journal of Sociology*, Vol. XII.
- Shanin, T., ed., 1971b, *Peasants and Peasant Societies*, Londres: Penguin.
- Shanin, T., 1972, *The Awkward Class*, Londres: Oxford University Press.
- Sinkvitz, P.: «Structural Change in Agriculture», *Sociologia Ruralis*, X: 4, 1970.
- Skinner, G. W., 1964, «Marketing and Social Structure in Rural China», *The Journal of Asian Studies*, Vol. XXIV, Nos. 1 y 2.
- Smelser, N., 1963, *The Sociology of Economic Life*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Sorokin, P. A., Zimmerman, F. F. y Golpin, C. J., 1965,

- Systematic Source Book in Rural Sociology*, Nueva York: Russell and Russell.
- Srivanas, M. N. y Shah, A. M., 1960, «The Myth of Self-Sufficiency of the Indian Village», *The Economic Weekly* (Bombay), Sept. 10.
- Stahl, H.: *Les anciennes communautés villageoises Roumaines*, Centre National de la Recherche Scientifique, París, 1969.
- Stavenhagen, R., 1966, «Social Aspects of Agrarian Structure in Mexico», *Social Research*, Vol. XXXIII, No. 3.
- Stevens, R. D., H. A. Alavi y P. Bertocci (directores): *Rural Development in Pakistan*, University of Michigan Press, Ann Harbor, 1972.
- Stirling, P.: *A Turkish Village*, Weidenfeld y Nicolson, Londres, 1956.
- Tawney, R. H., 1932, *Land and Labour in China*, Londres: Allen and Unwin.
- Thomas, W. I. y Znaniecki, F., 1958, *The Polish Peasant on Europe and America*, Nueva York: Dover Publications.
- Thorner, D., 1962, «Peasant Economy as a Category in Economic History», *Deuxième Conférence Internationale d'Histoire Economique*, Vol. 2, La Haya: Mouton.
- Wadekin, K. E.: «Soviet Rural Society», *Sociologia Ruralis*, XXVI, 1971.
- Warriner, D.: *Economics of Peasant Farming*, Oxford University Press, Londres, 1939.
- Warriner, D.: *Land Reform in Principle and Practice*, Oxford University Press, Londres, 1969.
- Weber, M., 1961, *General Economic History*, Nueva York: Colliers.
- Wertheim, W. F.: «From Aliran toward Class Struggle in the Countryside of Java», *Pacific Viewpoint*, Vol. 10, 1969.

- Wertheim, W. F.: *Resistance to Change — From Whom?*, Singapur, 1971.
- Wolf, E. R., 1956, «Aspects of Group Relations in a Complex Society: Mexico», *American Anthropologist*, Vol. 58, No. 6.
- Wolf, E. R., 1966, *Peasants*, Englewood Cliffs: Prentice Hall. [Trad. castellana: *Los campesinos*, Barcelona, Labor, 1971.]
- Wolf, E. R.: *Peasant Wars of the Twentieth Century*, Harper and Row, Nueva York, 1969. [Trad. castellana: *Las luchas campesinas del s. XX*, Madrid, Ed. Siglo XXI, 1973.]
- Worsley, P. (director): *Two Blades of Grass*, Manchester University Press, Manchester, 1971.
- Yang, M. C.: *A Chinese Village*, Columbia University Press, Nueva York, 1945.